

COLLANA DI STUDI LATINOAMERICANI
Economia e Società
Coordinamento: Ambasciatore Raffaele Campanella

America Latina e Caraibi: una opportunità per le PMI

Con la collaborazione di
BCIE, BID, CAF, CEPAL, ICE, SELA, SIMEST

Roma 2009

Introduzione

Le PMI costituiscono l'ossatura dell'apparato produttivo ed uno dei punti di forza del sistema economico italiano.

Si tratta di un tessuto connettivo molto ricco ed articolato, che copre in pratica tutti i settori, presenta numerose punte di eccellenza e dimostra una grande capacità di affermazione sui mercati internazionali.

Notevole è altresì l'esperienza italiana in materia di clusters e distretti industriali, che suscitano vivo interesse in molti paesi del mondo.

Nei periodi di crisi queste imprese – mentre possono risentire di difficoltà contingenti legate soprattutto ai problemi di finanziamento e di credito – dimostrano una straordinaria capacità di reazione e di adattamento alle mutate circostanze del contesto internazionale, come le PMI italiane hanno dimostrato negli ultimi due decenni e come verosimilmente faranno per fronteggiare l'avversa congiuntura attuale.

In forma speculare le PMI latinoamericane mostrano anch'esse di avere un peso rilevante nel tessuto economico della regione, costituendo il 90% delle imprese del subcontinente e generando sei posti di lavoro su dieci.

Esiste perciò una complementarietà naturale fra le PMI italiane e quelle latinoamericane, favorita anche dalla presenza in molti importanti paesi del subcontinente di numerosi e qualificati imprenditori, piccoli e medi, di origine italiana.

Molteplici ed assai diversificate sono le possibilità di cooperazione fra le PMI italiane e quelle latinoamericane in campo commerciale e industriale, nonché nella costituzione di joint ventures, nei trasferimenti di tecnologia e di know-how e in altri ambiti.

Un ulteriore aspetto, che può favorire la collaborazione tra PMI italiane e latinoamericane, deriva dai processi di integrazione che si stanno sviluppando in America Latina (NAFTA, MERCOSUR, CAN, SICA, etc), processi che possono offrire agli operatori italiani utili piattaforme di espansione non solo verso l'ampio mercato latinoamericano ma anche verso paesi terzi.

Dal canto suo, l'Italia può essere un veicolo altrettanto utile per un maggiore inserimento dell'America Latina sul mercato europeo e mondiale.

Queste considerazioni hanno spinto l'IILA a dedicare alle PMI il 3° volume della "Collana di Studi Latinoamericani".

Il tema è certamente di grande interesse e sarà uno dei principali argomenti della

“IV Conferenza Nazionale Italia-America Latina e Caraibi” che si terrà a Milano il 2-3 dicembre 2009: anche in preparazione di tale evento l’IILA dedicherà a questo tema un seminario il 1° luglio 2009.

Gli elaborati, contenuti nel presente volume, sono stati predisposti dalla CEPAL e da altre qualificate Organizzazioni interamericane e latinoamericane (BCIE, BID, CAF, SELA) nonché dall’Istituto per il Commercio Estero (ICE) e dalla SIMEST.

Essi offrono alla considerazione degli ambiti pubblici, del mondo accademico, del sistema imprenditoriale e di quanti, a vario titolo, si interessano all’America Latina spunti di riflessione sulla situazione delle PMI nel subcontinente ed elementi conoscitivi sulle possibilità che il mercato latinoamericano può offrire ad una più stretta collaborazione con la piccola e media industria italiana.

Possibilità che risultano tanto più interessanti nell’attuale contesto economico internazionale, che accanto ad elementi di criticità può presentare nuove occasioni di espansione e di sviluppo per le imprese che le sappiano cogliere.

Paolo Bruni
Segretario Generale IILA

PRIMA PARTE

PRIMO CAPITULO

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CEPAL

LE PMI NEL LABIRINTO DELLE POLITICHE¹

CARLO FERRARO – GIOVANNI STUMPO²

1. LE PMI IN AMERICA LATINA

Le piccole e medie imprese rappresentano importanti agenti economici dei paesi della regione non solo per la loro partecipazione al totale delle aziende latinoamericane, ma anche per il loro apporto all'occupazione e, in minor misura, alla produzione. Ciononostante, la presenza delle Pmi nel settore nelle esportazioni dei paesi dell'area è generalmente modesta.

Poiché le informazioni sul numero delle Pmi operanti in America latina sono carenti e, spesso, qualitativamente mediocri, è difficile analizzare l'evoluzione del loro ruolo: a ciò si aggiungono talvolta i problemi correlati all'esatta valutazione della loro incidenza sulla produzione e sull'occupazione. Questo secondo aspetto è giustificato dall'uso di almeno due diverse definizioni di Pmi nell'ambito del territorio.

In termini generali, si possono fornire due definizioni, l'una basata sulla quantità di occupati per impresa e l'altra imperniata sul livello delle vendite come criterio di identificazione della dimensione economica delle imprese.

Il primo criterio ignora le differenze tra settori e tra i vari comparti all'interno dei settori, generalmente considerevoli, e può portare ad una sovrastima della partecipazione delle Pmi³. Tale criterio, tuttavia, è utilizzato dagli Istituti Nazionali di Statistica che, in molti casi, forniscono nei vari paesi le informazioni disponibili; le istituzioni, che delineano e incrementano le politiche, adottano, invece, la definizione che utilizza la variabile delle vendite come criterio di selezione per la definizione della dimensione dell'azienda.

¹ Il presente studio è stato realizzato nell'ambito del progetto fra la CEPAL e il governo italiano "Politiche per il miglioramento della competitività delle piccole e medie imprese mediante il potenziamento delle reti aziendali".

² Gli autori sono Economisti della Divisione di Sviluppo Produttivo e Imprenditoriale della Commissione Economica per l'America Latina e i Caraibi (CEPAL) delle Nazioni Unite.

³ Nel caso argentino e cileno, in relazione alla partecipazione nell'occupazione totale nel paese (Stumpo 2005), è stata effettuata una valutazione delle differenze nell'adozione dei due criteri (vendite e occupazione), i cui risultati hanno generato una sovrastima di sette punti percentuali - nel caso dell'Argentina - e di oltre venti nel caso del Cile.

In alcuni paesi sono in via di attuazione iniziative volte al miglioramento della quantità e della qualità delle informazioni riguardanti queste imprese.

Nella tabella sono illustrati alcuni dati disponibili riguardanti il biennio 2006-2007, in ordine alla partecipazione delle Pmi nell'ambito dell'economia "formale".

Il peso delle Pmi sul numero di aziende varia secondo i paesi e dipende essenzialmente dall'influenza delle microimprese "formali". In alcuni paesi (Salvador, Colombia, Messico e Perù), i dati ufficiali registrano un'elevata quantità di microimprese "formali" a dimostrazione dell'esigua partecipazione delle Pmi sul totale delle imprese. In Ecuador, al contrario, l'esiguità della percentuale di microimprese "formali" registrate come tali comporta un aumento dell'incidenza delle Pmi.

Partecipazione delle Pmi nell'economia "formale" (percentuali)

PAESE	NUMERO IMPRESE	DI OCCUPAZIONE	VENDITE	ESPORTAZIONI
ARGENTINA	26,8	43,6	41,0	8,4
BRASILE	15,4	42,6	25,9	12,5
CILE	17,2	21,2	18,3	3,7
COLOMBIA	3,8	32,0	17,1	< 2%
ECUADOR	44,3	24,0	15,9	< 2%
EL SALVADOR	8,2	27,7	34,3	< 2%
MESSICO	4,3	30,8	26,0	< 2%
PERÙ	1,9	11,9	27,0	< 2%
URUGUAY	21,2	47,0		

Fonte: CEPAL, sulla base di informazioni ufficiali.

In relazione all'occupazione, in alcuni paesi come l'Argentina, il Brasile e l'Uruguay, la percentuale degli occupati, direttamente ricollegabile alle Pmi supera il 40%, mentre negli altri casi i valori sono compresi in un range fra il 20% e il 30%. Il Perù rappresenta un caso a parte: in tale Stato, infatti, come conseguenza della considerevole rilevanza delle microimprese ufficiali, l'influenza delle Pmi sull'occupazione è inferiore al 12%.

Anche in ordine alle vendite, il contributo delle Pmi è rilevante, ma variabile fra i vari paesi. I valori coprono un range che va dal 41% in Argentina al 15,9% in Ecuador. Questa forchetta è da mettere in rapporto fondamentalmente con l'incidenza delle grandi imprese nella generazione della produzione e nelle vendite.

D'altro canto, la capacità di esportazione delle Pmi è abbastanza limitata, a causa, in buona misura, del loro netto orientamento (e dipendenza) verso il mercato interno. La struttura delle esportazioni dei paesi influisce, inoltre, sulla partecipazio-

ne delle Pmi al commercio estero, atteso che settori vocati all'esportazione, come quelli basati sulle risorse naturali – energia, gas, petrolio, settore minerario e *commo-dities* – sono per lo più appannaggio delle grandi imprese. Nei casi in cui si dispone di maggiori informazioni, le Pmi esportano volumi pressoché vicini o superiori al 10% del totale delle esportazioni del paese (Argentina e Brasile).

In generale, le Pmi sono presenti in tutti i settori dell'attività economica e, soprattutto, nel comparto commerciale.

Le Pmi industriali sono concentrate soprattutto nelle nicchie con impiego intensivo di manodopera, con esigue economie di scala e orientate in generale al mercato interno. Nella regione è possibile individuare tre comparti di specializzazione correlati alle dimensioni del paese:

- 1) nei paesi contraddistinti da una più elevata performance economica (Argentina, Brasile e Messico), le Pmi industriali hanno un maggior peso relativo nei comparti della metalmeccanica e dell'elettro/elettronica;
- 2) nei paesi con performance economica intermedia (Cile, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela) si registra un maggior orientamento delle Pmi verso il settore alimentare e dei prodotti chimici/plastici;
- 3) nei paesi più piccoli (Costa Rica, Nicaragua e Uruguay), si osserva una massiccia presenza delle Pmi nell'industria alimentare (Peres e Stumpo 2002).

2. EVOLUZIONE DELLE POLITICHE

Nel corso degli ultimi quarant'anni, la politica sulle Pmi ha attraversato in America Latina distinte fasi.

Negli anni '70, e in parte negli anni '80 si sono sviluppate azioni isolate, non inserite in un ambito di attuazione con orientamento strategico.

Si trattava di un contesto generale, costituito da economie non ancora sottoposte ad un profondo processo di riforma strutturale (ad eccezione del Cile), in cui le Pmi erano considerate agenti economici da tutelare e, di conseguenza, non soggette ad una politica di competitività.⁴

Tra la fine degli anni '80 e la metà degli anni '90 (probabilmente come conseguenza di una visione estrema della neutralità dello Stato, ma anche per gli scarsi risultati delle precedenti iniziative) si è passati ad una visione sintetizzabile nel seguente assioma: "La miglior politica è non fare alcuna politica". Tale aforisma – pur non avendo influito in misura determinante sulle politiche riguardanti le Pmi al

⁴ Per "politica di competitività" si intende, in questa sede, l'insieme di misure - dirette agli agenti economici più dinamici - finalizzate a facilitare l'introduzione del paese sullo scenario internazionale.

contrario di quanto è avvenuto nelle politiche a livello settoriale – è utile per caratterizzare una prima fase di illimitata fiducia nei meccanismi di mercato.

A partire dalla metà degli anni '90, si è riscontrato, in tutti i paesi della regione, un crescente interesse nei confronti di tali imprese, che si manifestò non solo a livello dei mezzi d'informazione, ma anche dei governi che tentavano di implementare nuove politiche e degli organismi internazionali che incentivavano tali agenti.

Questo fenomeno può essere messo in relazione al forte aumento della disoccupazione derivante dall'implementazione delle riforme economiche nella maggior parte dei paesi della regione. In effetti, l'interesse al supporto delle Pmi si basa, in buona misura, sull'influenza loro attribuita nella generazione di occupazione, creazione di aziende, generazione di nuovi posti di lavoro e sviluppo dell'imprenditorialità.

Il maggior interesse per le Pmi non fu, tuttavia, accompagnato da sviluppi reali in tema di implementazione delle politiche che, spesso, rimasero a livello di dichiarazioni o di documenti, con un certo livello di diffusione pubblica, ma con scarsi risultati concreti.

Nel corso dell'attuale decennio il supporto, da parte dei governi, alle politiche di sostegno alle Pmi è stato incrementato e, sebbene sussistano ancora molti punti deboli, non si può non rilevare l'introduzione di nuovi approcci e strategie correlate alla loro progettazione e implementazione.

3. CONTESTO GENERALE DELLE POLITICHE

Il contesto nel quale sono state delineate le politiche per le Pmi è caratterizzato da una situazione di dipendenza, rispetto alla politica macroeconomica, e di subordinazione alle politiche di competitività.

Nel corso degli anni '90 si è, tuttavia, registrata un'evoluzione. Da una posizione, assunta agli inizi del decennio, di integrazione della politica di supporto alle Pmi agli orientamenti politici, ritenuti legittimi, di sostegno alla competitività, si è passati ad un'evoluzione a favore di una situazione nella quale l'attenzione alle Pmi sembra tendere ad assorbire la quasi globalità del contenuto delle politiche di competitività.

Tale evoluzione è legata alle difficoltà incontrate nel percorso verso l'implementazione delle politiche di competitività e, fondamentale, alla capacità attribuita alle Pmi di mitigare alcuni effetti negativi della dinamica di crescita della regione nell'ultimo decennio, con particolare riferimento al lento sviluppo dell'occupazione formale.

In sintonia con le posizioni relative alla politica di supporto alle Pmi, le istituzioni deputate alla loro programmazione – a dispetto delle notevoli differenze tra i

paesi in questione – hanno come denominatore comune una debole influenza nella strutture governative e una significativa carenza di strumenti politici incisivi. Il nuovo assetto negli organigrammi governativi non ha significato maggior potere esecutivo, nonostante la realizzazione, nel corso degli anni '90, di modifiche istituzionali che hanno elevato a livello ministeriale o di vice ministro gli organismi di sostegno a tali imprese nei vari paesi (Peres e Stumpo 2002).

Nei paesi della regione si evidenziano differenze rilevanti in termini di sviluppo istituzionale.

Accanto ad istituzioni con consolidata esperienza, dimensione e capacità operativa, come il Servizio Brasiliano di Supporto alle Micro e Piccole Imprese del Brasile (SEBRAE) o l'Organismo per la Promozione degli Investimenti cileno (CORFO), si osserva, in alcuni casi, un processo, ancorché incipiente, di creazione di un tessuto istituzionale con poteri e capacità volti all'unificazione e al coordinamento degli sforzi a favore delle Pmi; è questo il caso della Commissione Nazionale della Micro e Piccola Impresa (Conamype) di El Salvador – istituita sei anni fa - e del FONDO PYME messicano risalente al 2004.

Questi sforzi riflettono la consapevolezza dell'importanza di realizzare ambiti organizzativi e istituzionali stabili, che consenta di delineare le strategie di supporto alle Pmi in un orizzonte di medio e lungo termine, indipendentemente dal ciclo politico.

La stabilità di tali ambiti e lo sviluppo di meccanismi di formazione in seno alle istituzioni, consentiranno nei prossimi anni di valutare la possibilità che tali processi realizzino modifiche positive e durature.

In altri casi, invece, non è stato evidenziato alcun impegno nella definizione di un processo di crescita in grado di potenziare e sviluppare le capacità istituzionali: si tratta spesso di un coacervo di azioni isolate, caratterizzate da uno scarso livello di coordinamento e di continuità (Argentina, Ecuador, Paraguay, Perù e Uruguay).

La debolezza delle istituzioni deputate alle politiche riguardanti le Pmi spiega, in buona parte, la scarsa qualità delle informazioni disponibili nei vari paesi. Tale realtà istituzionale ha fatto sì che le programmazioni delle politiche esistenti siano state elaborate sulla base di informazioni parziali e sporadiche che non hanno tenuto conto delle definizioni adottate nella loro azione operativa dagli organismi di sostegno delle Pmi.

Un altro aspetto da sottolineare è correlato alla disponibilità di risorse per l'attuazione delle politiche. Si può affermare, al riguardo, che le istituzioni responsabili della programmazione e dell'implementazione delle politiche debbono fare i conti con forti limitazioni delle risorse umane e finanziarie sulle quali fare affidamento. Per il supporto a decine o centinaia di migliaia di imprese – che a seconda del paese costi-

tuiscono una percentuale importante dell'occupazione – non si arriva, nel migliore dei casi, allo 0,1% del PIL, mentre, in altri casi, non si raggiunge neanche lo 0,01% del PIL.

È opportuno, tuttavia, osservare che, tra il 2003 e il 2008, si è riscontrato in vari paesi della regione (Argentina, Brasile, Ecuador, El Salvador e Messico) un incremento delle risorse finanziarie disponibili.

La dipendenza dai fondi erogati dalla cooperazione internazionale permane, tuttavia, elevata. Ad esempio, nel Salvador, il 58% del budget del CONAMYPE, relativo al 2006, proveniva da risorse esogene, mentre in Paraguay quasi tutti i fondi derivano dalla cooperazione internazionale. In altri casi, esistono aree strategicamente importanti (ad esempio, il comparto del credito), che operano essenzialmente con risorse esterne.

Ciò significa che la disponibilità di risorse dipende, in tali casi, da decisioni strategiche non adottate dalle autorità del paese che deve implementare le politiche. Tali decisioni, com'è ovvio, rispondono a logiche e limitazioni degli organismi multilaterali, le agenzie di cooperazione internazionale o dei Ministeri degli Affari Esteri dei paesi sviluppati.

È importante osservare d'altro canto che una ridotta capacità istituzionale rappresenta, in molti casi, un "collo di bottiglia" ai fini dell'utilizzazione e dell'incremento dei fondi assegnati alle politiche per le Pmi. In effetti, in alcuni casi, il budget annuale disponibile per programmi specifici o intere aree di intervento non è stato interamente utilizzato.

Tale realtà evidenzia l'esigenza non tanto di incrementare semplicemente il budget assegnato agli organismi di sostegno, quanto di migliorare sensibilmente la loro capacità nella definizione di strategie e di politiche e nell'attuazione dei dispositivi e dei meccanismi di supporto.

4. PROBLEMI ATTUALI DI CARATTERE GENERALE E OPERATIVO

Nella regione si evidenziano, spesso, problemi di carattere generale, più o meno gravi a seconda del livello di sviluppo istituzionale raggiunto dai paesi.

Manca, innanzi tutto (o, nel migliore dei casi, è di prossima attuazione), una visione integrale delle politiche, nella quale i vari programmi e strumenti siano effettivamente coordinati e articolati e raggiungano una certa complementarità.

Nonostante le Pmi abbiano palesemente problemi correlati all'accesso ai mercati della tecnologia, delle risorse umane, dei capitali e dell'assistenza tecnica specializzata, l'impegno per coordinare gli strumenti disponibili e massimizzarne l'impatto sulle imprese beneficiarie è insufficiente. Un approccio olistico, integrato in un'im-

plementazione di tipo sistemico nel sostegno diretto alle Pmi, può concorrere al miglioramento dell'efficienza e all'ottimizzazione dell'impatto, non solo degli strumenti ma anche di tutto il sistema di supporto.

Un esempio, al riguardo, è rappresentato dalla distinzione tra strumenti finanziari e non finanziari. Gli strumenti finanziari rispondono, spesso, a istituzioni, obiettivi e beneficiari diversi da quelli degli altri strumenti, come vedremo in seguito.

La mancanza di una visione integrale e di un'articolazione a livello istituzionale si riflette anche nella duplicazione degli strumenti: in più di un paese, ad esempio, esistono vari programmi finalizzati alla promozione di esperienze associative tra le Pmi che dipendono da vari Ministeri (dell'Economia, degli Affari Esteri, dell'Interno o altri), caratterizzati da obiettivi e metodologie differenti e senza alcuna interconnessione tra loro.

Sebbene l'eterogeneità imprenditoriale, settoriale e geografica dell'universo delle Pmi giustifichi parzialmente la gran quantità di programmi esistenti – quantomeno a livello di progettazione – si riscontra una significativa carenza di coordinamento tra tali sforzi.

Questa realtà ha comportato la ripetizione, e persino la reiterazione, di esperienze, senza una corrispondente valutazione e, soprattutto, senza generare saperi che siano in grado di ridisegnare ed adattare tali programmi: questo fenomeno ha implicato cospicui costi per le imprese, che desiderino accedere ai programmi stessi o comunque ricevere informazioni su di essi.

Un secondo aspetto problematico è correlato all'eterogeneità delle Pmi, molto accentuata in America Latina e comunque superiore a quella dei paesi sviluppati.

Tuttavia, nella programmazione delle politiche e degli strumenti questo aspetto viene raramente considerato. Ad esempio, si elaborano strumenti basati su sussidi alla domanda, omogenei per tutti i beneficiari, ma che non prendono in considerazione l'esistenza di imprese piccole molto precarie, che difficilmente sono in condizione di accedervi (per insufficiente informazione, elevati costi di transazione, difficoltà di identificazione delle proprie esigenze).⁵

Negli ultimi anni, in vari paesi della regione, si è osservata una tendenza ad assimilare anche le microimprese al contesto operativo delle politiche concepite per le Pmi, con particolare riferimento al Cile, all'Ecuador e al Salvador.

In altri casi, come in Perù, le politiche sono orientate unicamente verso le micro e piccole imprese, con esclusione delle medie imprese.⁶

⁵ Questo aspetto sarà dettagliatamente analizzato nella sezione 7.

⁶ Un caso a parte è rappresentato dal Brasile ove, sebbene il SEBRAE si dedichi, sin dalla sua creazione, al supporto alle micro e alle piccole imprese, le medie imprese non restano escluse dalle politiche pubbliche, grazie a numerosi programmi di competitività e sviluppo industriale.

L'assimilazione delle microimprese come beneficiarie delle politiche Pmi, nonostante presenti aspetti positivi, determina alcune difficoltà che si possono sintetizzare come segue:

- Aumentano le difficoltà operative con strumenti orizzontali ed omogenei, inadatti alle differenze esistenti tra i beneficiari, atteso che la loro eterogeneità aumenta sensibilmente con l'aggregazione delle microimprese.
- Aumentano i problemi correlati alle informazioni necessarie al coordinamento delle politiche, per l'enorme quantità di microimprese esistenti e per le loro caratteristiche che, spesso, rasentano l'informalità, anche nel caso di imprese legalmente costituite.
- Si riduce la possibilità di generalizzare gli approcci basati sull'associazionismo tra imprese che, come vedremo in seguito, rappresentano uno degli aspetti sviluppatosi nell'ultimo decennio.
- Infine, l'enfasi delle politiche si orienta verso obiettivi focalizzati alla riduzione della povertà e all'incremento dell'occupazione, mentre perdono rilevanza gli obiettivi di competitività e di sviluppo delle esportazioni.

Un terzo problema, di carattere più generale, è rappresentato dalla scarsa partecipazione delle imprese alla pianificazione delle politiche di cui sono oggetto.

Sebbene nella regione si constati una maggiore consapevolezza della necessità di meccanismi di negoziazione tra il settore pubblico e quello privato, le Pmi non sono ancora le vere protagoniste della programmazione delle politiche a loro favore.

In parte ciò si deve alla scarsa rappresentatività delle Camere e delle Associazioni imprenditoriali, profondamente diversa tra paesi e settori: in molti casi ciò intacca la base di legittimità degli accordi conclusi da una Camera dotata di una sua politica, non essendoci indicazioni circa l'adesione o meno alla stessa dei suoi rappresentati, reali e potenziali.

Un approccio "dal basso", pur essendo estremamente attrattivo in termini di riconoscimento di capacità degli agenti (*empowerment*) e di decentramento dell'esecuzione si confronta con un'importante limitazione nel momento in cui l'oggetto della politica è rappresentato dalle imprese che – per il loro scarso sviluppo generalmente correlato alle piccole dimensioni rispettive – non sempre sono in grado di definire le richieste relative alla possibilità di accesso agli strumenti di sostegno.

Naturalmente, la soluzione di questo dilemma implica un certo compromesso, facile da enunciare, ma difficile da attuare (Stumpo, 2007).

Infine, gli obiettivi delle politiche sulle Pmi sembrano essere, in vari casi, poco compatibili tra loro e addirittura contraddittori nella loro implementazione nel breve termine.

Si afferma, ad esempio, che, mediante la politica sulle Pmi, si auspica l'incremento della produttività dell'economia, dell'occupazione, delle esportazioni di un paese, del miglioramento del reddito dei settori popolari e della distribuzione delle entrate.

Prendendo in considerazione l'eterogeneità dei beneficiari, l'incipiente sviluppo istituzionale e l'insufficiente disponibilità di risorse umane e finanziarie, una varietà così ampia di obiettivi è, in pratica, difficilmente conseguibile. Un approccio di questo tipo rende molto difficile il compito, irrisolto nella regione, di superare la frequente retorica a favore delle Pmi e di passare "dalle parole ai fatti".

Insieme ai problemi generali menzionati, esistono alcune criticità di carattere operativo.

In primo luogo, molti beneficiari, ed in particolare le piccole imprese meno dinamiche, non sono a conoscenza degli strumenti disponibili.

Ciò è dovuto, in parte, alla eterogeneità dei beneficiari (ad esempio molte imprese non hanno accesso ai sistemi elettronici informativi) e, in parte, alla limitata capacità delle istituzioni di raggiungere una massa di beneficiari estremamente diffusa sul territorio nazionale: raramente gli organismi di sostegno possiedono uffici, sportelli o luoghi di erogazione di servizi decentrati. Spesso gli organismi di sostegno non hanno una strategia di comunicazione che programmi le modalità di raggiungimento del pubblico che ne costituisce il target (le Pmi) e che, allo stesso tempo, consenta una maggiore visibilità dell'azione delle istituzioni.

A tale situazione si aggiunge la portata limitata delle politiche. Nel migliore dei casi, i programmi raggiungono il 10-15% dei beneficiari potenziali (rappresentati da decine o centinaia di migliaia di aziende, secondo il paese). In molti casi (in particolare, nei paesi con minore sviluppo istituzionale nell'area delle Pmi), si tratta di azioni isolate, in grado di raggiungere solo poche centinaia di imprese.

Ciò si deve da un lato alle scarse risorse finanziarie, umane e istituzionali, che i vari paesi sono in grado di allocare, dall'altra al problema della insufficiente conoscenza dei programmi e degli strumenti disponibili (che dovrebbero raggiungere un numero più ampio di beneficiari), ed all'insufficiente diffusione geografica di tali programmi nel territorio dei vari paesi.

Occorre menzionare, infine, che spesso gli stessi beneficiari ricevono assistenza più di una volta (a volte si tratta del medesimo programma o di programmi analoghi), a causa, da una parte, della scarsa informazione da parte delle imprese circa gli strumenti disponibili e, dall'altra, delle difficoltà del loro utilizzo da parte di molte Pmi.

Questo fenomeno di reiterazione dei beneficiari forma parte, a volte, dello spirito di clientela da parte di alcuni che sono più informati su taluni programmi o stru-

menti, o che forniscono, sotto forma di consulenza, assistenza tecnica che può generare essa stessa una propria domanda.

5. ASPETTI INNOVATIVI

Sebbene i “fattori di offerta” menzionati (subordinazione delle politiche, debolezza delle istituzioni, carenza di informazioni e insufficiente disponibilità di risorse umane e finanziarie) contribuiscano a creare un panorama negativo, la domanda di politiche è aumentata notevolmente nell’ultimo decennio, generando una tendenza caratterizzata da vari elementi positivi.

In diversi paesi della regione sono stati creati innovativi strumenti di sostegno alle Pmi, di riconosciuta efficacia, il cui limite è, tuttavia, rappresentato dalla loro ridotta portata. Il loro peculiare carattere di strumenti pionieri, coniugato alle risorse relativamente ridotte assegnate per la loro attuazione, li ha resi fruibili, nei paesi in cui sono stati posti in essere, soltanto da parte di un gruppo di imprese abbastanza piccolo rispetto all’universo delle Pmi.

5.1. Associazionismo e territorio

Probabilmente, il contenuto più innovativo, sebbene non ancora generalizzato, delle politiche adottate nell’area risiede nell’impegno teso ad incrementare l’articolazione delle Pmi fra loro e con le grandi imprese. Sebbene meccanismi quali le unioni di acquisto, i consorzi per la vendita in comune, le garanzie congiunte di credito, oppure strumenti di sostegno al subappalto quali, ad esempio, le borse di subfornitura, non siano certamente nuovi nella regione, l’innovazione è rappresentata dall’approccio sistematico con il quale sono stati affrontati gli sforzi per il coordinamento tra imprese.

A partire dalla seconda metà degli anni ‘90, alcune istituzioni pubbliche e private – peraltro in costante crescita - orientate verso lo sviluppo delle piccole e medie imprese hanno attuato iniziative di sostegno alla collaborazione produttiva tra imprese.

La crescente diffusione di diverse modalità di articolazione produttiva fra imprese, che si sono concretate in interventi, programmi-pilota, analisi di casi specifici⁷ e nelle esperienze di politiche formulate e implementate dai governi della regio-

⁷ Cfr. Dini, Ferraro, Gassaly (2007) nei cui interventi sono illustrati i risultati e gli esempi di oltre una dozzina di casi in circa 10 paesi della regione, facenti parte di una serie di programmi pilota incentivati dal BID FOMIN per il miglioramento della competitività delle piccole e medie imprese mediante l’associazionismo e le varie forme di integrazione produttiva per mezzo di schemi di cooperazione pubblica e privata.

ne, è stata accolta con favore dai centri decisionali finanziari e politici internazionali, che non li hanno considerati come interventi suscettibili di creare eventuali squilibri fiscali o distorsioni ed inefficienze nell'attribuzione delle risorse.

Come segnalato nel documento della CEPAL (2004) "*Sviluppo produttivo nelle economie aperte*", esistono almeno due fattori fondamentali che spiegano la necessità di complementare le politiche pubbliche, volte a facilitare e promuovere l'accesso ai mercati, con la necessaria articolazione fra i vari attori.

In primo luogo, la certezza dei benefici competitivi e delle esternalità - conseguenti alla creazione di spazi di cooperazione tra aziende - che contribuiscono a consolidare e ad accelerare i processi di modernizzazione delle imprese.

In secondo luogo, la crescente rilevanza delle limitazioni finanziarie, che riducono il raggio di azione delle politiche produttive.

Tali limitazioni hanno incentivato, nei programmi di sostegno, una progressiva aggregazione di schemi associativi e una modalità di risposta all'esigenza di ridurre i costi operativi dei programmi e di distribuire il costo fisso delle attività di sostegno tra un numero più alto di beneficiari, incrementando la loro efficienza amministrativa.

L'aumento delle iniziative di articolazione produttiva è dovuto sia alla creazione di nuovi programmi sia all'attivazione di componenti o di nuove linee programmatiche già esistenti. Fra queste ultime, citiamo, ad esempio, i "*Fondos de Asistencia Técnica*" (FAT) cileni e il "*Programa de Calidad Integral y Modernización*" (CIMO) messicano, istituiti - rispettivamente nel 1991 e alla fine degli anni '80 - come programmi di assistenza tecnica per imprese individuali e che, dopo un certo periodo, incorporarono nelle loro modalità operative una maggiore attenzione anche a gruppi di imprese. Tale evoluzione, che va da un paradigma operativo semplice (finalizzato alla promozione di iniziative specifiche nelle imprese individuali) verso uno schema più complesso (incentivare i processi di trasformazione a medio termine in gruppi di imprese) si è trasformata in una tendenza che è diventata una caratteristica comune a molti programmi.

Al tempo stesso, si osserva che, ad eccezione dei "*Proyectos de Fomento*" (PROFO) in Cile e delle "*Aglomeraciones Productivas Locales*" (APL) in Brasile, praticamente in tutti i paesi dell'area si registrano problemi di continuità nello sviluppo dei programmi di sostegno.

Questi sono soggetti agli alti e bassi dei governi centrali e locali o, se sono inseriti nel contesto di programmi sviluppati dalla cooperazione internazionale, alla mancanza delle risorse necessarie per garantirne la sostenibilità, sia mediante la vendita di servizi che di sussidi statali (Ferraro, Peres e Stumpo, 2007).

Un secondo elemento innovativo, peraltro meno generalizzato tra i paesi della

regione rispetto al precedente, è rappresentato dall'introduzione di approcci specifici, in virtù dei quali il territorio acquista una rilevanza significativa.

In molte esperienze positive, tanto in ambito internazionale quanto nei paesi della regione, si osserva un legame tra la dimensione produttiva (rapporti tra imprese, divisione del lavoro, specializzazione, ecc.) e il contesto sociale e istituzionale.

Esperienze, come quella dei distretti industriali italiani ed altre registrate nella letteratura, evidenziano come il territorio possa svolgere un ruolo favorevole nel promuovere economie esterne. In tal senso, il territorio rappresenta il luogo dell'interazione concreta tra gli attori e gli agenti dello sviluppo, lo spazio in cui vengono definite le forme di cooperazione tra imprese e in cui si decide e si organizza la divisione sociale del lavoro. In sintesi, il territorio è il luogo di incontro delle forze di mercato e delle diverse forme di "*social regulation*".

Nel contempo, è opportuno tener presente che un approccio basato sul sostegno all'articolazione produttiva richiede che il settore pubblico sviluppi capacità istituzionali che consentano il consolidamento delle esperienze di associazionismo. Un esempio è rappresentato dalla necessità di produrre e diffondere nuove conoscenze, creare competenze presso le istituzioni esistenti o creare istituzioni nuove nonché migliorare il coordinamento tra i fattori produttivi e istituzionali di una comunità.

Un'espressione di tale modalità di sostegno, basata sullo sviluppo delle capacità presenti sul territorio, si sostanzia, ad esempio, nei "*Programas Territoriales Integrados*" (PTI - Cile) e nelle menzionate "*Aglomeraciones Productivas Locales*" (APL - Brasile).

In entrambi i casi, seppur con modalità diverse, l'intervento a supporto delle Pmi si basa sull'elaborazione di un progetto volto a valorizzare catene produttive e risorse presenti in un determinato territorio. Si tratta, nello specifico, di implementare una serie di operazioni coordinate, tese a coinvolgere i vari attori sociali, produttivi e politici presenti sul territorio, al fine di costruire ed attuare una strategia finalizzata al miglioramento della competitività di specifiche aree geografiche⁸.

Per il momento, si tratta di esperienze limitate a pochi paesi in relazione alle quali permane una certa carenza di utili informazioni ai fini della valutazione del loro reale impatto sui territori interessati, su tutto il paese e sulle Pmi. Ciononostante, esse rappresentano approcci innovativi nell'ambito delle politiche rivolte alle Pmi, che, in qualche misura, sono testimonianza di un'evoluzione rispetto alle politiche di associazionismo imprenditoriale, dato che l'accento si sposta dalle interazioni tra imprese che lavorano in rete, alle sinergie prodotte non solo tra le imprese, ma anche tra queste e gli altri attori pubblici e privati presenti sul territorio.

⁸ Cfr. i capitoli successivi.

5.2 Meccanismi di valutazione e sistemi informativi

Oltre all'associazionismo e all'introduzione di approcci a livello territoriale, esistono ulteriori aree nelle quali si iniziano ad individuare prodromi di sviluppo, pur se in forma limitata.

Si tratta dei meccanismi di valutazione e dei sistemi di informazione.

Per quanto riguarda il primo aspetto, si può affermare che l'assenza, pressoché totale, di meccanismi di valutazione degli strumenti e, ancor di più, delle politiche, è stata, per molto tempo, una caratteristica negativa costante negli organismi di sostegno alle Pmi.

Negli ultimi anni, tuttavia, si è sviluppato un progressivo interesse per l'aggregazione dei meccanismi di valutazione delle azioni a sostegno delle Pmi. È importante, al riguardo, ricordare che in Cile i “*Programas de Fomento*” (PROFO)⁹ sono stati valutati - nel 1996 e nel 2002 - da un'istituzione esterna (Università del Cile), mentre il “*Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo*” (FONTEC) è stato valutato nel 2004.

Nel Salvador, il “*Programa de apoyo al desarrollo de la micro y pequeña empresa*” e il “*Fondo de Asistencia Técnica*” (FAT) sono stati valutati rispettivamente nel 2004 e nel 2005. In Messico il fondo PYME è stato, sin dalla sua istituzione, oggetto di valutazione in varie circostanze.

In conclusione, si può affermare che, ad oggi, non esiste ancora uno sforzo sistematico per inserire le valutazioni come parte integrante dei programmi e come meccanismo di feedback degli strumenti e delle modalità di intervento. Allo stesso tempo, tuttavia, le esperienze sopra citate pongono in evidenza che si stanno realizzando passi avanti rispetto alla situazione di un decennio fa e che i responsabili delle politiche stanno mostrando una maggiore preoccupazione per misurare i risultati degli interventi di sostegno alle Pmi.

Analoga situazione si riscontra nell'ambito dei sistemi informativi: negli ultimi cinque anni, è aumentato l'impegno, da parte degli organismi di sostegno, volto a fornire adeguate informazioni statistiche sui beneficiari delle politiche. Tale attenzione deriva dalla consapevolezza che per molto tempo le politiche sono state elaborate a partire da informazioni sporadiche e di dubbia qualità.

Questa maggiore preoccupazione si è concretizzata, nella maggior parte dei casi, essenzialmente in espressioni di auspicio. Ciononostante, anche in quest'ambito, esistono esperienze innovative di cui vale la pena fare menzione.

In Argentina, ad esempio, va segnalata l'esperienza dell’ “*Observatorio sobre*

⁹ Si tratta di uno strumento di sostegno, caratterizzato da un'ampia storia e diffusione in Cile, come illustrato nel successivo capitolo di Belmar e Maggi.

Empleo y Dinámica Empresarial” (OEDE) della “*Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo*”, della “*Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales*” del Ministero del Lavoro della Repubblica Argentina. L’OEDE è stato istituito nel 2003, a partire da un programma di assistenza tecnica tra la CEPAL e il Ministero del Lavoro argentino, allo scopo di fornire mensilmente informazioni su 900.000 imprese riconosciute (400.000 se si escludono le imprese unipersonali). Tale esperienza è particolarmente innovativa per la regione, poiché è basata sull’utilizzo di dati amministrativi, raccolti dalle istituzioni pubbliche a fini amministrativi.¹⁰

Un’ulteriore importante esperienza è rappresentata dall’implementazione del programma MAPA PYME, realizzato nel 2007, da parte della “*Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional*” (SEPYME) argentina, la quale fornisce nuove informazioni su un segmento di imprese locali mediante la realizzazione di un’indagine, con periodicità semestrale, su circa 10.000 imprese, riguardanti importanti variabili della dinamica economica delle imprese di minori dimensioni.

In Brasile, il SEBRAE sta effettuando una serie di studi con un’importante componente quantitativa, che consentono di analizzare sia le caratteristiche generali delle micro e piccole imprese, sia alcuni aspetti specifici, tra i quali l’accesso al credito e i fattori di sopravvivenza e estinzione delle imprese.

Infine, in Uruguay, è in fase di realizzazione un progetto delle Nazioni Unite, implementato dall’“*Oficina de Planeamiento y Presupuesto*” e dal “*Banco de Previsión Social*”, volto a creare un osservatorio sulla dinamica imprenditoriale, mediante una metodologia simile a quella dell’OEDE argentina, che consentirà di ottenere in via permanente informazioni aggiornate sulle Pmi.

6. UN TEMA DA RISOLVERE: L’ACCESSO AL CREDITO

La segmentazione dei mercati finanziari e il trattamento meno favorevole riservato alle Pmi rispetto alle imprese di maggiori dimensioni sono fenomeni che caratterizzano le economie della regione.

Questa peculiarità può provocare significative inefficienze nell’assegnazione delle risorse, nella misura in cui l’insufficienza di credito impedisce la concretizzazione di progetti validi e più redditizi rispetto a quelli che hanno usufruito dei pur limitati finanziamenti disponibili.

¹⁰ Nonostante tale esperienza sia nata a partire da un interesse correlato con lo studio del mercato del lavoro, l’aggregazione di una dimensione analitica legata allo sviluppo imprenditoriale ha consentito di ottenere informazioni riguardanti le Pmi e di creare aree di studio su tematiche importanti per tali imprese. Per maggiori informazioni, consultare la pagina web dell’OEDE: <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/oede/index.asp>

Inoltre, la limitazione del credito alle Pmi può significare, in molti casi, la chiusura di imprese sane e la perdita di capitale fisico, umano e organizzativo.

Tale situazione, sfavorevole alle Pmi, si deve a diverse motivazioni:

1. La mancanza di informazioni danneggia in modo particolare i nuovi clienti delle banche e delle istituzioni finanziarie rappresentati in genere da piccole imprese.
2. Le piccole dimensioni di un'impresa sono direttamente proporzionali all'esiguità del capitale disponibile come garanzia collaterale del credito richiesto.
3. In considerazione della relativa esiguità dell'importo dei crediti alle Pmi, le banche, per ottenere informazioni sui precedenti prestiti richiesti da queste imprese, debbono far fronte a diseconomie di scala.
4. Numerose Pmi non sono in possesso delle informazioni richieste dalle banche e ignorano le procedure e le pratiche necessarie per l'accesso al credito.

Nella regione si è registrato un aumento del livello di approfondimento sulle condizioni finanziarie (M2 come percentuale del PIL è passato in America Latina da una media del 27% al 39%, nel periodo compreso fra il 1990 e il 1999). Ciononostante, i vari processi di liberalizzazione finanziaria non hanno portato all'eliminazione della segmentazione dei mercati del credito (Calderón, 2005).

I programmi di supporto creditizio alle Pmi sono, da vari anni, presenti nell'agenda degli organismi di sostegno, proprio in virtù della riconosciuta difficoltà dell'accesso ai mercati finanziari da parte delle PMI.

Nel corso degli anni '90 si diffusero nella regione operazioni basate su strumenti di "secondo piano".

Questo approccio ha fatto sì che – in luogo delle banche pubbliche che negli anni '70 e '80 erogavano direttamente i crediti¹¹ – le istituzioni pubbliche mettono a disposizione fondi destinati al credito per le Pmi, tramite banche private deputate all'erogazione di crediti alle imprese.

In base a tale schema, le banche private assumono su di sé il rischio della non restituzione da parte delle imprese beneficiarie dei fondi ottenuti mediante il credito, esonerando, in tal modo, le istituzioni pubbliche da questo onere.

In realtà si è osservato che, nell'ambito dei programmi pubblici di "secondo piano", le banche private tendono a riprodurre la stessa segmentazione del mercato del credito che si realizza nelle operazioni al di fuori dei programmi pubblici: le banche mirano a selezionare le imprese di maggiori dimensioni all'interno del comparto dei beneficiari di cui sono "costretti" ad occuparsi (le Pmi).

A ciò si aggiunge il fatto che le istituzioni pubbliche si sono preoccupate essenzialmente dell'efficienza dei programmi in corso di attuazione, per cui hanno concen-

¹¹ Queste modalità sono note come operazioni di "primo piano".

trato la loro attenzione sull'esigenza di concludere con successo le licitazioni di fondi.

Per ottenere questo risultato esse hanno ampliato, in vari casi, la definizione del limite superiore di vendite annuali, con cui sono classificate le medie imprese.¹² In tal modo, nei programmi creditizi di "secondo piano", sono state inserite imprese che, per tutte le altre aree d'intervento, sarebbero classificate come grandi imprese.

Ciò ha comportato due conseguenze: in primo luogo, la maggior parte dei fondi dei programmi (ma non necessariamente delle operazioni di credito) va alle grandi e medie imprese; in secondo luogo, è probabile che una percentuale di tali imprese avrebbe potuto ottenere il credito anche in assenza di programmi pubblici. Ciò significa che, in questo caso, si starebbero selezionando, come beneficiarie delle politiche, le imprese non realmente colpite dalle limitazioni del credito sul mercato.

Dopo oltre un decennio di attuazione di programmi creditizi di "secondo piano", nei paesi della regione non si evidenzia alcun significativo cambiamento nel meccanismo di accesso ai mercati finanziari da parte delle Pmi.

Questa situazione è sufficientemente chiara ai responsabili degli organismi di sostegno che cominciano a mostrare un certo scetticismo nei confronti dei programmi di "secondo piano": a ciò si aggiunge la difficoltà di trovare eventuali soluzioni alternative.

In alcuni paesi si sta cercando di riproporre l'uso di schemi di erogazione diretta del credito da parte delle istituzioni pubbliche.

In Ecuador, ad esempio, è stato realizzato il programma "Credipyme" della "Corporación Financiera Nacional" e il programma "5-5-5"¹³ del Banco Nacional de Fomento, mentre, in Argentina, sono stati istituiti il "Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa" (FONAPYME), reso operativo dalla SEPYME, dal Banco de la Nación Argentina e dal Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE),¹⁴ nonché il programma "Estímulo Pyme", realizzato dalla BICE.

In Brasile, in osservanza della Legge Generale sulle Micro e Piccole Imprese, le banche pubbliche debbono riservare specifiche linee di credito alle piccole imprese. Inoltre in questo paese già da vari anni. La "Banca Nazionale di Sviluppo Economico

¹² Ad esempio, secondo la classificazione del Ministero dell'Economia cileno, sono considerate medie quelle imprese le cui vendite nette annuali sono comprese tra 25001 e 100000 Unità di Sostegno (rispettivamente circa 870.000 e 3,5 milioni di dollari); tuttavia, le linee di Credito CORFO Multisetoriale e di Finanziamento all'Esportazione cileno (operate con meccanismi di "secondo piano") sono rivolte alle imprese con vendite annuali fino a 30 milioni di dollari.

¹³ Tale programma è indirizzato essenzialmente a microimprenditori.

¹⁴ Istituzioni finanziarie controllate dallo Stato.

e Sociale” (BNDES), il “*Banco do Brasil*” e la “*Cassa Economica Federale*”¹⁵ hanno aperto specifiche linee di credito per le piccole imprese.

Negli ultimi anni l’incremento nei paesi dell’America Latina di programmi costituiti da operazioni di “primo piano” rappresenta, in qualche maniera, una conferma dell’insufficienza degli schemi di “secondo piano”: tuttavia, la loro importanza è assai limitata e non incide in forma significativa sul funzionamento dei mercati creditizi nei quali la partecipazione delle Pmi continua ad essere estremamente ridotta.

Al tempo stesso, va osservato che nella regione è ancora incipiente lo sviluppo e la diffusione di strumenti in grado di attenuare le difficoltà delle Pmi quali i fondi di garanzia, i *behaviour based credit scoring*, i leasing e i factoring.

Un esempio di esperienza innovativa al riguardo è rappresentato dal sistema di factoring e liquidità elettronici tramite Internet, sviluppato dalla “*Nacional Financiera*” (NAFIN).

Sul portale creato da questa Banca di Sviluppo, le imprese acquirenti pubblicano i conti da pagare che i fornitori possono scontare tramite gli intermediari finanziari aderenti al programma. Tale schema consente sia ai fornitori di molte grandi imprese sia a quelli del settore pubblico di ottenere il finanziamento immediato degli importi esigibili fino al 100% del valore dei titoli negoziabili, in pesos o dollari, senza commissioni, con tassi preferenziali e senza garanzie.

Mediante il factoring elettronico, NAFIN ha effettuato, nel 2004, operazioni per circa 5,2 miliardi di dollari, molti dei quali a beneficio delle Pmi.

Un altro esperimento è stato realizzato dal “*Banco de la Nación Argentina*” che, su richiesta del Ministero del Lavoro, ha istituito, nel 2004, una linea di credito per foglio paga per le Pmi, denominata “Finanziamento di capitale di esercizio a imprese che mantengono posti di lavoro”.

Si tratta di crediti fino a 300.000 pesos per le imprese che siano in regola con il sistema finanziario e con le autorità fiscali e previdenziali.

Il ricorso a dichiarazioni giurate del personale, come requisito per la concessione del credito, rappresenta l’aspetto più innovativo di questa linea di credito: si ritiene che le Pmi, che siano in grado di pagare i contributi previdenziali dei propri lavoratori, possono essere considerate imprese sane dal punto di vista economico e, pertanto, potenziali fruitori di credito.

La banca-dati relativa a tali dichiarazioni è informatizzata: di conseguenza le banche possono effettuare facilmente una verifica del soddisfacimento dei requisiti richiesti.

¹⁵ Anche in questo caso, si tratta di istituzioni pubbliche.

Con questo sistema l'informatizzazione dei dati facilita la raccolta da parte delle banche delle informazioni utili ai fini della valutazione dell'affidabilità dell'impresa.

7. POLITICHE DI OFFERTA E APPROCCI ALLA DOMANDA

Nonostante l'eterogeneità dei beneficiari delle politiche, molti interventi si sono basati sulla logica dell'orizzontalità, soprattutto, su quella dei sussidi alla domanda.

In relazione al primo aspetto, è opportuno sottolineare che l'orizzontalità non si riferisce in questo caso solo alla decisione di non definire settori e aree di intervento prioritari, ma anche alla tendenza a porre sullo stesso piano tutte le imprese beneficiarie delle politiche quanto alla loro capacità di rispondere agli stimoli del mercato.

Da tale logica deriva l'uso sempre più frequente - in particolare a partire dalla seconda metà degli anni '90 -, dei sussidi alla domanda.

Gli importanti risultati ottenuti con l'utilizzo dei sussidi alla domanda non devono, tuttavia, esonerare dal porre particolare cura nell'analisi dei necessari presupposti. Si presume, infatti, che le imprese siano in grado di formulare correttamente le loro domande e che tale ipotesi sia sufficiente a dare vita a nuovi mercati.

In realtà, sembra poco probabile che le imprese di minori dimensioni siano in condizioni di effettuare una corretta valutazione dei loro problemi e delle loro esigenze interne.

Di conseguenza, la domanda - che nasce mediante i sussidi - non necessariamente sarà orientata verso servizi rispondenti alle esigenze vere e proprie delle imprese.

Esistono, certamente, servizi volti ad orientare e sostenere le imprese nella realizzazione delle valutazioni interne; tuttavia, nei casi in cui tali attività siano effettuate tramite consulenti privati, remunerati mediante sussidi alla domanda, può riscontrarsi un interesse, da parte degli stessi, ad orientare le valutazioni verso quelle necessità che esse stesse saranno in grado di soddisfare successivamente. Il problema potrebbe essere risolto dotando le istituzioni pubbliche di capacità effettive di verifica e controllo del mercato delle società di consulenza, capacità peraltro ancora non sufficientemente sviluppate, che evidenziano l'esistenza di uno spazio di lavoro e di formazione per il futuro delle istituzioni competenti.

Per quanto riguarda l'aspetto relativo alla capacità di domanda, generata mediante sussidi per la creazione di nuovi mercati di servizi per le Pmi non sempre questa circostanza si verifica nella realtà dei fatti.

In alcuni casi, gli strumenti concepiti seguendo tali criteri hanno dato risultati interessanti in termini di creazione di mercati di consulenze *ad hoc* per le imprese. In altri casi, la realtà e i risultati sono abbastanza diversi e non sempre molto soddisfacenti. Infatti da circa un decennio si stanno implementando, con costanza ed efficacia, numerose politiche ma molti dei mercati di maggior rilevanza non sono ancora emersi. In particolare nelle aree di formazione e innovazione tecnologica i risultati sono scarsi.

Apparentemente un problema rilevante sembra essere rappresentato dalla difficoltà nel creare un mercato dei servizi per le Pmi in quelle aree nelle quali sono necessari cospicui investimenti proprio da parte delle imprese in grado di offrire tali servizi.

È possibile che l'introduzione di questi sussidi possa rivelarsi importante ai fini della creazione di servizi nelle aree nelle quali non sono necessari investimenti di una certa entità da parte delle società di consulenza (ad esempio, amministrazione, gestione, informatica, marketing). Tuttavia, gli investimenti di rilevante portata, necessari per porre in atto attività più sofisticate (ad esempio, centri tecnologici e di formazione nei processi industriali), rappresentano una barriera difficilmente superabile da parte di un'impresa privata il cui mercato sia costituito dalle Pmi.

L'applicazione estremamente rigida della politica di sussidi alla domanda comporta notevoli conseguenze negative.

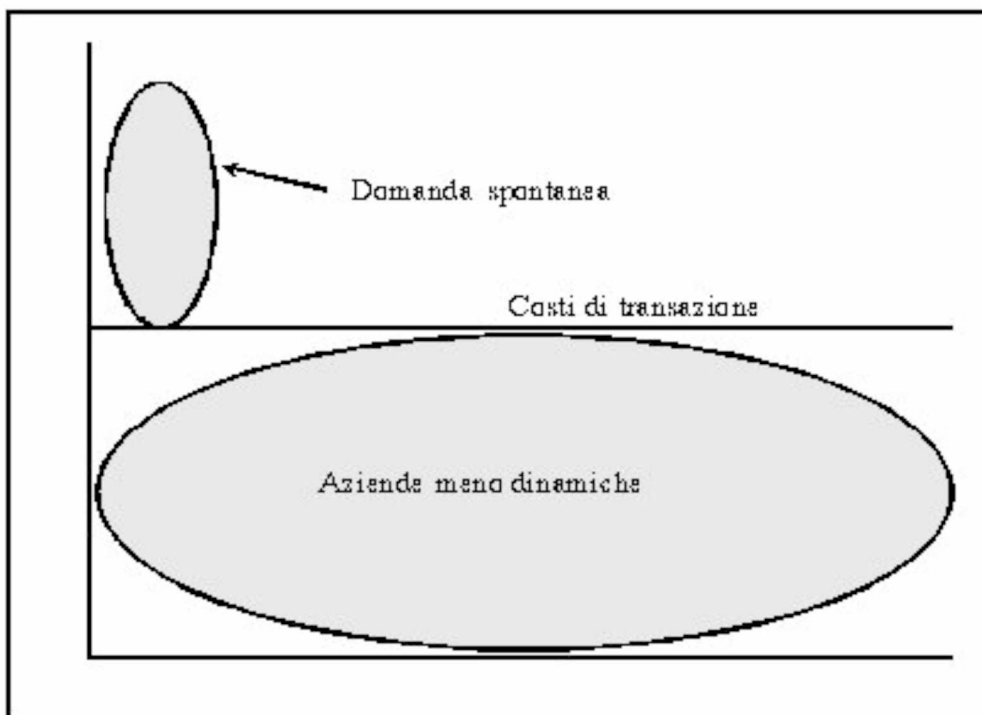
Da un lato esistono mercati che non sono stati creati: si tratta di quei mercati che necessitano di importanti investimenti da parte delle imprese che desiderano entrarvi.

Dall'altro, si registra una certa difficoltà nel generalizzare gli strumenti di sostegno produttivo rivelatisi efficienti, poiché tali strumenti sono stati concepiti pensando ad una determinata categoria di imprese (quelle più dinamiche che sono in condizioni di definire chiaramente la loro domanda) che certamente non sono la maggior parte delle microimprese e delle Pmi.

Nel grafico è illustrata una situazione che può essere interpretata come una conseguenza di quanto sin qui detto.

Nella parte superiore del grafico sono comprese le aziende che sono in grado di formulare correttamente la loro domanda di servizi specializzati e che nel contempo hanno un livello di efficienza tale da consentir loro di utilizzare tali servizi.

Nella parte inferiore, invece, sono comprese le altre aziende che rappresentano la gran parte dell'universo delle Pmi (oltre alle microimprese), che non sono in grado di definire correttamente i propri fabbisogni, oppure che sono caratterizzate da un inadeguato livello di efficienza per la copertura delle spese di transazione relative ai programmi di sostegno basati sui sussidi alla domanda.



Fonte: Dini e Katz (1997)

In questo senso, e qualora gli interventi dovessero basarsi unicamente sui sussidi alla domanda, ciò che può verificarsi è un aumento dell'eterogeneità tra le imprese.

In ultima istanza succede che solo un piccolo gruppo di imprese più dinamiche è in grado di avvalersi efficientemente degli strumenti disponibili. Si tratta di imprese caratterizzate da una produttività che consente loro di far fronte ai costi di transazione necessari per l'accesso agli strumenti, che possono formulare correttamente le loro domande e che in alcuni casi sono in grado di contribuire alla formazione di mercati per i vari tipi di servizi richiesti.

Nel contempo esiste un cospicuo numero di imprese che non si trovano in queste condizioni. La conseguenza è che i beneficiari dei programmi di sostegno confluiranno nel primo gruppo di imprese – le più dinamiche – incrementando, in tal modo, il divario esistente fra i due gruppi di imprese in termini di produttività e di efficienza.

Al tempo stesso è importante sottolineare che tale tipo di logica nella concezione e nell'implementazione dei programmi di sostegno alle Pmi è stata applicata con un livello di rigore differente nei vari paesi della regione.

Ad esempio mentre in Cile l'applicazione è molto rigida, in Messico si evidenziano varie sfumature – come è dimostrato, ad esempio, dall'azione diretta di agenzie pubbliche come i “*Centros Regionales para la Competitividad Industrial*” (CETRO-CRECE) – mentre in Brasile viene seguito uno schema molto più pragmatico e differenziato per settori e aree geografiche, come evidenziato dall'esperienza del “SEBRAE”.

8. SFIDE

A partire dalla metà negli anni '90, il progressivo interesse per i temi relativi alle piccole e medie imprese ha indotto i governi ad attuare in forma più decisa iniziative di sostegno orientate allo sviluppo di questi agenti economici: in diversi casi essi hanno creato strumenti innovativi, soprattutto nella promozione della cooperazione imprenditoriale e dell'articolazione produttiva.

Al tempo stesso, permangono criticità per quanto riguarda l'implementazione delle politiche e dei programmi.

Ciò rende necessario esaminare alcune importanti questioni di politica che possono risultare cruciali per i prossimi anni.

Un primo aspetto riguarda la mancanza di una visione integrale delle politiche, che ha come conseguenza uno scarso o inesistente coordinamento tra i vari programmi e strumenti o, a volte, la loro stessa duplicazione.

Ne consegue, in molti casi, che programmi già attuati o in corso di attuazione sul territorio rappresentano esperienze isolate e limitate nel tempo, non essendo inserite in una strategia globale di lungo termine.

Gli interventi, inoltre, per avere efficacia, dovrebbero essere elaborati dal basso, con una significativa partecipazione degli attori locali, ciò che comporta lo sviluppo di capacità sul territorio.

Tale aspetto è particolarmente importante nel caso delle politiche di articolazione produttiva che, come detto, sono in pratica presenti attualmente nell'agenda di quasi tutti i paesi della regione.

Proprio per questo il problema è ancora più complesso, poiché si tratta non solo di coordinare gli interventi implementati dalle istituzioni nazionali, ma anche di integrare con i governi locali per dare coerenza alla strategia di sostegno alle Pmi e massimizzarne i risultati.

Un secondo aspetto è correlato all'esigenza di generalizzare i programmi di sostegno.

Al riguardo, occorre tenere presente che la maggior parte delle unità produttive della regione è rappresentata da micro e piccole imprese caratterizzate da scarsa pro-

duttività, che producono beni e servizi di mediocre qualità per il mercato locale e che, in generale, lavorano in forma isolata, vale a dire senza appartenere a reti, cluster o catene articolate.

In questo senso, l'esigenza di estendere la copertura delle politiche di sostegno comporta la necessità di poter fare affidamento su una logica di intervento flessibile, che consenta di armonizzare strumenti basati su una logica di offerta con altri strumenti che utilizzano sussidi alla domanda.

I primi saranno necessari per le imprese meno dinamiche e per le aree di intervento nelle quali l'esperienza ha già dimostrato l'inefficacia dello strumento rappresentato dai sussidi alla domanda.¹⁶

Un terzo aspetto riguarda la mancanza di meccanismi sistematici e permanenti di valutazione degli strumenti e delle politiche.

Sebbene, negli ultimi anni, si sia proceduto alla valutazione di alcuni strumenti e programmi, è ancora lungi dall'essersi concretizzata l'introduzione delle valutazioni come pratica costante e parte integrante dei programmi e dei meccanismi di feedback, che siano in grado di consentire la modifica e il miglioramento dei programmi e degli strumenti utilizzati.

Quanto finora esposto evidenzia l'aspetto fondamentale che non deve essere ignorato se si intende realizzare un salto di qualità nelle politiche di sostegno alle Pmi: la creazione di una nuova istituzionalità.

La debolezza delle istituzioni attuali nei paesi della regione è, in una certa misura, e pur con le dovute eccezioni, la causa dei problemi analizzati in questo studio.

Una strategia di supporto alle Pmi – che consenta di trasformare queste imprese in attori in grado di contribuire, in maniera sostanziale, allo sviluppo produttivo e alla competitività internazionale dei paesi interessati – richiede un impegno che non può limitarsi al breve o al medio termine: per questo è necessaria un'istituzionalità, che oggi è assente.

È opportuno, pertanto, creare capacità istituzionali e di formazione attraverso uno schema operativo mediante il quale sia possibile individuare alcuni elementi di prioritaria importanza.

In primo luogo, è necessario elaborare progetti a lungo termine.

Ciò significa che qualunque sia la tipologia di architettura istituzionale prescel-

¹⁶ Si tratta essenzialmente dei “mercati” il cui accesso è limitato da alte barriere che non consentono di creare, anche con i sussidi, imprese in grado di offrire servizi alle Pmi: è il caso dei servizi tecnologici e, in alcuni casi, dei servizi connessi alla formazione (in particolare specializzata). Si è osservato, allo stesso tempo, che anche nei mercati del credito esistono determinate aree (in particolare nel caso dei crediti a lungo termine e di quelli finalizzati all'acquisto di beni capitali) nelle quali le politiche di sussidio all'offerta si dimostrano ampiamente inefficaci.

ta, questa deve avere caratteristiche di stabilità ed essere in grado di garantire continuità al personale dirigenziale e tecnico.¹⁷ Allo stesso tempo, per la programmazione di una strategia a lungo termine, sono necessari processi istituzionali di apprendimento, fortemente vincolati alla realizzazione di valutazioni sistematiche degli interventi attuati. Mediante queste valutazioni è possibile non solo misurare i risultati - ed eventualmente l'impatto degli strumenti e dei programmi - ma anche analizzare e valutare i meccanismi di funzionamento degli strumenti e, soprattutto, verificare il loro effettivo contributo alla strategia globale.

In secondo luogo, è opportuno riconoscere la necessità di coniugare tali processi con un graduale incremento dei fondi: va considerato, tuttavia, che anche se un aumento dei fondi senza un potenziamento dell'istituzionalità di supporto non produrrebbe risultati di rilevanza significativa, i fondi assegnati attualmente in tutti i paesi della regione a decine o centinaia di migliaia di imprese si rivelano assolutamente insufficienti per affrancare le Pmi dalla loro situazione di debolezza strutturale e per consentir loro di partecipare attivamente al processo di sviluppo produttivo del paese.

In questo senso, non è sufficiente considerare solo le risorse finanziarie richieste, ma anche il capitale umano necessario per portare avanti le politiche di sostegno.

In molti casi si rivelerà necessario proseguire una politica di formazione delle risorse umane, in particolare in settori quali l'articolazione produttiva, ove sono piuttosto insufficienti ed in relazione con figure professionali che richiedono peculiari capacità tecniche e attitudinali per il cui sviluppo esistono, nella regione, pochissime istanze formative.¹⁸

Non si tratta di costruire una macchina burocratica gigantesca ed inefficiente, ma di adeguare, con la dovuta perizia, un progetto strategico a lungo termine alle esigenze connesse alla sua implementazione.

La portata della sfida non è trascurabile, soprattutto se si considera che le politiche relative alle Pmi non rappresentano un tema a se stante, ma fanno parte delle politiche di sviluppo produttivo.

È necessario tener presente che il loro successo dipende dalla possibilità di influire positivamente su sistemi complessi, nella consapevolezza che non esistono soluzioni semplici in grado di rispondere a problemi la cui soluzione richiede continuità e che si estendono in un arco di tempo misurabile in decenni e non in anni.

Nel contempo, è importante altresì prendere in considerazione l'attuale scenario

¹⁷ Purtroppo, tali caratteristiche, peraltro ovvie, non si riscontrano in molti dei sistemi di sostegno alle Pmi della regione.

¹⁸ È il caso, ad esempio, dell'"estensore" dei programmi di creazione di reti e di cluster.

di crisi a livello mondiale, che potrebbe avere molteplici conseguenze sulle politiche di sostegno alle Pmi e che potrebbe incidere ulteriormente sulla possibilità che queste imprese possano far parte di un processo di sviluppo produttivo.

Al riguardo, si possono formulare alcune ipotesi:

- 1) Riduzione in vari paesi del budget degli organismi di sostegno alle Pmi, come conseguenza della loro debolezza e delle limitate capacità di implementazione programmatica, verosimilmente in quei paesi ove l'istituzionalità è instabile e meno definita (frammentazione tra vari organismi).
- 2) Enfasi sui programmi con impatto sull'occupazione e con possibilità di risultati nel breve termine. Tale politica, pur accentuando il ruolo delle microimprese, relegherebbe le medie imprese ad un ruolo secondario, mentre potrebbe limitare i programmi finalizzati alla modifica strutturale del comportamento delle Pmi (che per loro natura non consentono di ottenere risultati nel breve termine). È il caso dei programmi di sostegno tecnologico e dell'associazionismo.
- 3) La combinazione dei due scenari precedenti può portare ad un trasferimento di competenza delle politiche riguardanti le Pmi verso istituzioni come i Ministeri del Lavoro o dello Sviluppo Sociale, affievolendo ulteriormente la possibilità che la politica verso le Pmi sia orientata verso lo sviluppo produttivo.

Allo stesso tempo, l'analisi della crisi può offrire indicazioni sull'orientamento da seguire per la programmazione e l'attuazione di una nuova strategia di sostegno a queste imprese.

In un recente studio (Cimoli e altri 2009) si evidenzia con chiarezza che gli effetti potenzialmente negativi di una crisi finanziaria sulle capacità umane e tecnologiche potrebbero rivelarsi particolarmente rischiosi per i paesi ancora poco sviluppati dal punto di vista tecnologico:¹⁹ e ciò perché i costi dei processi distruttivi hanno un effetto sistemico maggiore rispetto ai paesi caratterizzati da un maggior grado di sviluppo, il cui livello di capacità umane e tecnologiche risulti più elevato.

La struttura economica, che scaturirà dal processo di adattamento al nuovo contesto generato dalla crisi, avrà nell'insieme minori capacità, meno settori (perdita di diversificazione) e meno capitali umani rispetto al passato.

Nel caso delle Pmi - che rappresentano un segmento della struttura economica caratterizzato da minore produttività e capacità tecnologica - l'impatto della crisi può comportare una distruzione particolarmente significativa di capacità non solo produttive, ma anche tecnologiche e umane.

D'altro lato, in uno scenario di ripresa economica successiva al periodo di crisi,

¹⁹ Tale è il caso dei paesi della regione.

i paesi che abbiano rilevanti competenze nei nuovi paradigmi tecnologici,²⁰ che siano in possesso di capitale umano in questi settori, che posseggano grandi imprese con alta tecnologia, potranno superare più facilmente la crisi rispetto a quelli che, negli stessi settori occupavano una posizione marginale nel periodo precedente (Cimoli e altri, 2009).

È vero, peraltro, che, dopo la crisi, nasceranno molte opportunità ma queste saranno sfruttate soprattutto dalle aziende (e dai paesi) che abbiano seguito una strategia di sviluppo basata sul *know-how* ed abbiano privilegiato in via prioritaria l'acquisizione di capacità scientifiche e tecnologiche anche durante il periodo della crisi.

Tali considerazioni rendono ancor più urgente la necessità per i paesi della regione di attuare una strategia di sviluppo delle Pmi, che non sia dominata unicamente da preoccupazioni di breve termine (ad esempio l'occupazione).

Queste preoccupazioni saranno sicuramente presenti nell'agenda dei *policy makers*, ma esse devono essere coniugate con l'incremento di politiche molto più attive, rispetto al passato, nelle aree di maggiore concentrazione dei problemi strutturali delle Pmi: tecnologia, formazione (con particolare riferimento alle specializzazioni) e credito.

Queste politiche dovranno essere attuate avendo ben presente, da una parte, l'esistenza di significative limitazioni nei meccanismi di sussidio alla domanda (almeno, per la maggior parte delle Pmi) e dall'altra l'esigenza, e in molti casi l'urgenza, dello sviluppo di una nuova istituzionalità.

²⁰ Tecnologie dell'informazione e comunicazione, biotecnologie, nanotecnologie e nuovi materiali.

SECONDO CAPITOLO

BID

Banco Interamericano de Desarrollo

IL SOSTEGNO DEL GRUPPO BID ALLE PMI 2003-2008

MÓNICA ROMIS
CLAUDIO CORTELLESE
ALFREDO GIRÓ QUINKE

MAGGIO 2009

Questo documento è stato elaborato per la Banca Interamericana di Sviluppo da Monica Romis con la collaborazione di Claudio Cortellese e Alfredo Giró Quinke, sulla base dei dati ufficiali e delle informazioni fornite dallo staff del Gruppo BID. Gli autori ringraziano Pablo Angelelli, Fernando Campero, Gabriel Casaburi, Martin Chrisney, Susana García-Robles, Marco Kamiya, Fabián Andres Koss, Natalia Laguyas, Estrella Peinado-Vara, Jorge Roldán, Rebeca Sánchez de Tagle, e Daniel Shepherd per il loro contributo. Le opinioni espresse nel presente documento non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Banca Interamericana di Sviluppo.

I. Le PMI in America Latina e nei Caraibi

Ci sono pochi dubbi sull'importanza delle piccole e medie imprese (PMI) per le economie dell'America Latina e dei Caraibi (ALC). La scarsità dei dati rende difficile una esatta valutazione dell'incidenza del settore delle PMI: tuttavia, le stime disponibili indicano che le PMI costituiscono una parte importante dell'economia, contribuendo fra il 20 % e il 40% alla creazione di posti di lavoro nella maggior parte delle economie dell'America Latina.²¹ In un certo senso, questa media oscura l'importanza delle PMI perché in alcuni settori il loro contributo è di gran lunga superiore: ad esempio, più del 90% delle industrie manifatturiere nei paesi ALC è costituito da PMI. Queste aziende offrono occupazione a più della metà della forza lavoro manifatturiera della regione, contribuiscono per oltre un terzo alla produzione e rappresentano il 30% degli investimenti totali nel settore manifatturiero.²²

Le PMI sono particolarmente importanti per lo sviluppo dell'America Latina e dei Caraibi perché, messe a confronto con le grandi imprese, sono più innovative e flessibili, ma risentono anche di più di una serie di limitazioni significative. Ad esempio, le PMI hanno maggiori capacità di divulgazione della tecnologia rispetto alle imprese più grandi e questo le dota di un alto potenziale di innovazione. Al tempo stesso però, le PMI sono soggette a limitazioni più stringenti rispetto a quelle con cui si confrontano le grandi aziende: mancanza di accesso ai finanziamenti, alla conoscenza, ai mercati, cui si aggiunge la circostanza che le economie di scala rendono difficile alle PMI soddisfare le condizioni dei mercati concorrenziali. Di conseguenza, le PMI rischiano di essere escluse da molte catene produttive globali: inoltre, le piccole aziende in America Latina tendono ad avere tassi di produttività inferiori rispetto alle loro omologhe nei paesi sviluppati. In media, la produttività delle PMI in ALC è inferiore del 40% a quella delle grandi imprese della stessa regione, mentre la produttività media delle PMI nell'Unione Europea e negli Stati Uniti è del 65% nelle grandi imprese. Queste limitazioni possono frenare la crescita di un settore dell'economia che altrimenti sarebbe estremamente dinamico.

Inoltre, a causa delle loro dimensioni, le PMI devono confrontarsi con altre due sfide. In primo luogo, esse subiscono maggiormente gli alti costi della burocrazia rispetto alle grandi imprese. A volte questo si traduce in un'informalità parziale o totale, che limita la loro capacità di avere accesso ai finanziamenti, agli input per la produzione e più in generale ai servizi pubblici. In secondo luogo, e in termini più generali, le piccole e medie imprese hanno minori possibilità di finanziamento: nel

²¹ Angelelli, P., Guaipatín, C., Almeyda, G., e J. J. Llisterri, *IDB Group Support to the Small and Medium Enterprise Sector (1990–2002): Achievements, Lessons and Challenges*, Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington, D.C., 2002.

²² *Ibid.*

settore delle PMI, i rischi per i creditori sono alti e questo si traduce in tassi di interesse elevati e ampi spread tra tassi di prestito e tassi di interesse ufficiali. Le difficoltà poste dalla mancanza di accesso ai finanziamenti sono particolarmente problematiche in una regione come l'America Latina e i Caraibi, dove le aziende di qualunque dimensione soffrono della carenza di risorse finanziarie e di un limitato accesso al credito e ai capitali. Di conseguenza si ostacola la crescita delle attività e non si sfruttano nuove opportunità di affari.

Gli ostacoli indicati non permettono alle PMI di realizzare appieno il loro potenziale e giustificano politiche di sostegno che promuovano lo sviluppo delle PMI. Nel corso degli anni Novanta abbiamo assistito ad un cambiamento delle politiche pubbliche che hanno influenzato lo sviluppo del settore privato, in coincidenza con l'adozione di riforme strutturali e della liberalizzazione economica. Tali politiche hanno preso le distanze dai vecchi interventi di politica economica (credito sussidiato, tariffe elevate, sussidi fiscali, uso del potere d'acquisto nazionale per stimolare lo sviluppo) per indirizzarsi verso politiche orizzontali concentrate sull'aumento della domanda, la promozione delle esportazioni, la diffusione delle tecnologie, lo sviluppo delle risorse umane. Questi nuovi strumenti hanno iniziato a migliorare la situazione delle PMI, ma c'è ancora molto da fare. Il presente documento spiega il tipo di sostegno fornito dal Gruppo della Banca Interamericana di Sviluppo (BID) alle Piccole e Medie Imprese tra il 2003 e il 2008, sottolineando la varietà di strumenti e di programmi creati dal Gruppo BID e l'entità totale delle risorse investite.

Il presente documento non vuole essere una lista completa di tutte le operazioni che il Gruppo BID ha realizzato nel periodo indicato e non include quelle attività e quei programmi che, sebbene non diretti esclusivamente alle PMI, hanno avuto comunque un certo impatto su di esse. Il documento descrive le principali linee d'azione e fornisce una stima generale delle risorse investite nelle PMI, secondo il seguente schema. Per dare un'idea del contesto generale la sezione 1 illustra il contenuto, la sezione 2 presenta il Gruppo BID e i suoi membri, mentre la sezione 3 descrive l'ambito in cui il gruppo BID fornisce sostegno alle PMI, sottolineando l'entità e la tipologia del sostegno fornito alle PMI dal Gruppo BID durante il periodo 2003 – 2008. Quest'ultima sezione è divisa in sei paragrafi, ognuno dei quali descrive una tipologia di intervento. La sezione 4 conclude il documento, sottolineando alcune fra le più recenti attività attraverso cui il Gruppo BID continua ad aiutare le PMI.

II. Il Gruppo BID. Struttura

Il Gruppo BID è composto da tre istituzioni: la Banca Interamericana di Sviluppo (BID – Banco Interamericano de Desarrollo), il Fondo di Investimento Multilaterale (MIF - Multilateral Investment Fund), e la Inter-American Investment

Corporation (IIC). Ognuna di queste istituzioni sviluppa progetti in cooperazione con i governi dei paesi membri, con il settore privato e con le organizzazioni non governative (ONG). Tali progetti forniscono le risorse finanziarie e tecniche necessarie per promuovere lo sviluppo socio-economico nei paesi dell'America Latina e dei Caraibi.

1. La Banca Interamericana di Sviluppo

Fondata nel 1959, la Banca Interamericana di Sviluppo (d'ora in poi chiamata "la Banca") è una banca di sviluppo multilaterale, la cui missione è accelerare lo sviluppo sociale ed economico nei paesi dell'America Latina e dei Caraibi. Oltre a fornire finanziamenti ai paesi membri che richiedono prestiti, la Banca fornisce anche assistenza tecnica per la preparazione, il finanziamento e l'attuazione di piani e progetti per lo sviluppo ed esegue investimenti privati quando il capitale privato non è disponibile a condizioni ragionevoli. Per svolgere queste funzioni, la Banca ricorre al proprio capitale, nonché a fondi ottenuti dai mercati finanziari o dai paesi donatori.

2. La Inter-American Investment Corporation

Creata nel 1989, la IIC fornisce finanziamenti (sotto forma di investimenti azionari, prestiti, fidejussioni ed altri strumenti) e servizi di consulenza ad imprese private in ALC. La missione dell'IIC è promuovere lo sviluppo economico dei paesi membri a livello regionale, incoraggiando la creazione, l'espansione e la modernizzazione delle imprese private, preferibilmente le PMI. Oltre a lavorare direttamente con le aziende, la IIC opera con intermediari finanziari per incanalare le risorse verso le aziende più piccole dei mercati interessati. Oltre ai servizi finanziari, dal 2008 la IIC ha ampliato la sua capacità di fornire servizi non-finanziari attraverso la creazione della Divisione per l'Assistenza Tecnica e la Partnership Strategica (Technical Assistance and Strategic Partnerships Division - TAS). A marzo 2009 il totale dei finanziamenti approvati dall'IIC dall'inizio delle sue attività nel 1989 ammontava a 3.4 miliardi di dollari.

3. Il Fondo di Investimento Multilaterale

Creato nel 1993 con 1.2 miliardi di dollari, il FIM promuove lo sviluppo delle PIM e del settore privato in generale. Nel 2005 sono stati aggiunti ai finanziamenti del FIM ulteriori 550 milioni di dollari. Sempre nel 2005 il FIM ha ridefinito l'obiettivo principale delle proprie attività includendo aspetti riguardanti l'attenuazione della povertà e l'inclusione economica attraverso il coinvolgimento del settore privato. Il FIM fornisce sovvenzioni per assistenza tecnica, prestiti e capitale per investimenti in istituzioni intermedie per promuovere lo sviluppo di micro, piccole e

medie imprese. Le operazioni del FIM sono iniziative pilota incentrate sull'innovazione, una caratteristica che le rende relativamente ad alto rischio se paragonate ad altri progetti di sviluppo. Obiettivo generale dei progetti del FIM è sperimentare prodotti e tecnologie che, se portati a buon fine, possono essere sviluppati su scala industriale da altre organizzazioni (Banca inclusa) e diventare di ampia diffusione. Questi aspetti dell'innovazione e dell'alto rischio ad essa associato giustificano la concessione di risorse, ossia l'utilizzo di prestiti non rimborsabili. Dall'inizio della propria attività, il FIM ha approvato più di 1.400 operazioni per un totale di 1.400 milioni di dollari.

III. Il Sostegno del Gruppo BID alle PMI (2003-2008)

Il sostegno alle PMI ha svolto un ruolo di crescente importanza nel programma del Gruppo BID per accelerare lo sviluppo delle economie in ALC. Una parte importante di questa azione è stata realizzata attraverso la creazione dell'IIC e del FIM che ha ampliato l'attenzione del Gruppo BID verso il settore privato della regione. Nel 1995 il Gruppo BID ha approvato la "Strategia per lo Sviluppo delle Attività per le Piccole e Medie Imprese", volta a sostenere la competitività delle PMI affinché esse possano contribuire alla crescita economica a lungo termine e alla creazione di posti di lavoro. La Strategia Istituzionale del Gruppo BID (adottata nel 2000) ha aggiornato gli sforzi strategici fatti fin al 1994, riallocando le risorse e ridefinendo gli obiettivi istituzionali, sulla base di quattro priorità fondamentali: modernizzazione dello stato; riforma del settore sociale; integrazione regionale; aumento della concorrenza. Lo sviluppo del settore privato – e in particolare quello delle PMI – è importante in ognuna di queste aree.

Agli albori di un nuovo secolo è apparso evidente che accrescere la propria competitività sarebbe diventata la sfida principale con cui il settore delle PMI si sarebbe dovuto confrontare. Per affrontare questa sfida nel 2002 il Gruppo BID ha definito la propria Strategia per la Competitività per promuovere lo sviluppo delle imprese nella regione. La strategia è volta a migliorare il contesto economico ed istituzionale per lo sviluppo del settore privato e ad accrescere la produttività. La strategia sottolinea le aree di interesse per il supporto alle PMI: (i) accesso ai finanziamenti e al capitale; (ii) accesso alle risorse umane, alla formazione e alle relazioni lavorative, (iii) disponibilità di infrastrutture (iv) accesso, assimilazione e creazione di nuove tecnologie e conoscenze; (v) qualità delle istituzioni pubbliche collegate al funzionamento delle attività produttive private, (vi) gestione produttiva e sostenibile del capitale delle risorse naturali. Insieme con la Strategia per la Competitività, la Strategia per lo Sviluppo del Settore Privato del 2004 offre la cornice per gli interventi di supporto alle PMI del Gruppo BID. Obiettivo centrale della Strategia per lo

Sviluppo del Settore Privato è sostenere il contributo che il settore privato può offrire allo sviluppo economico in generale e alla riduzione della povertà. La strategia fornisce una struttura all'interno della quale è possibile passare in rassegna un portafoglio di attività, strumenti, progetti, metodologie e progetti organizzativi alla luce dell'attuale sviluppo della regione, e offre un ambito che rafforza le complementarità delle varie attività intraprese dal Gruppo BID. Tutto questo aiuta ad identificare gli approcci che possono ampliare il valore aggiunto delle attività del Gruppo BID. Infine, la recente ristrutturazione del Gruppo BID ha fatto sì che crescesse l'attenzione nei confronti delle PMI. In primo luogo, il Gruppo BID ha creato divisioni tematiche che ne accrescono la capacità tecnica attraverso la specializzazione e la concentrazione delle risorse. In secondo luogo, il Gruppo ha aumentato il numero dei componenti del proprio staff negli uffici dislocati nei paesi membri per poter soddisfare meglio le richieste ed esigenze di questi ultimi. In terzo luogo, il Gruppo BID ha incrementato le proprie risorse per generare e diffondere le conoscenze che possano migliorare l'elaborazione di politiche a sostegno delle PMI.

In questo contesto dal 2003 al 2008 il Gruppo BID ha investito più di 9 miliardi di dollari in prestiti e più di 300 milioni di dollari in assistenza tecnica e doni per sostenere le PMI. La maggior parte degli investimenti della Banca si sono concentrati sul miglioramento dell'accesso al credito da parte delle PMI e sulla promozione dello sviluppo del settore privato. La IIC ha trasferito risorse alle PMI attraverso prestiti e investimenti di capitale. Il FIM ha posto enfasi sul miglioramento della competitività delle piccole imprese attraverso i servizi di sviluppo delle attività e l'accesso ai finanziamenti. In confronto alla Banca e all'IIC, il FIM ha investito meno risorse finanziarie poiché (1) la stragrande maggioranza degli investimenti del FIM sono concessioni non rimborsabili (2) la funzione del FIM è di sperimentare progetti nuovi e innovativi, che possano essere poi utilizzati ampiamente dal resto del Gruppo BID in un secondo momento.

Il BID, la IIC e il FIM offrono il loro sostegno alle PMI attraverso attività, progetti e strumenti finanziari diversi, che possono essere raggruppati in sei categorie e che riguardano i seguenti temi: 1) accesso ai finanziamenti, 2) competitività, 3) miglioramento del clima per gli affari, 4) imprenditorialità, 5) grandi aziende come catalizzatori dell'inclusione economica, 6) innovazione e tecnologia (vedi Tabella 1 nella pagina seguente; vedi Allegato 1 per una lista dettagliata dei progetti del Gruppo BID). Le sezioni seguenti descrivono le attività collegate ai suddetti temi. Ogni sezione o tema rappresenta una sfida per lo sviluppo delle PMI a cui il Gruppo BID ha risposto con un portafoglio di attività. Per ogni tema/sezione, vengono descritti i programmi attuati da ciascuna delle tre branche del Gruppo. È importante notare che le attività della Banca, relative alle risorse naturali e che includono operazioni con il set-

tore rurale e turistico, non sono state incluse nella classificazione. Questi progetti, sebbene possano contenere alcune attività specifiche dirette alle PMI, hanno generalmente una portata molto più ampia.

Tabella 1. Sostegno del Gruppo BID alle PMI 2003-2008

Tende Gruppo	Prestiti/Capitale		Assistenza Tecnica	
	Ammontare	N. dei Progetti	Ammontare	N. dei Progetti
Accesso ai Finanziamenti				
BID	5,268,100,000	18	7,527,000	42
Inter-American Investment Corporation*	1,731,345,000	264	6,038,297	63
FIM	68,521,000	14	12,072,994	18
Competitività				
BID	1,705,104,000	30	39,915,000	84
FIM	-	-	148894680	188
IIC Assistenza Tecnica**				
Miglioramento del Clima degli Affari				
BID Business Climate Initiative (BCI) ***	-	-	-	-
FIM	-	-	6,200,800	9
Imprenditorialità				
FIM	-	-	41,497,875	38
Grandi Imprese come Catalizzatori dell'Inclusione Economica				
FIM	-	-	23,099,336	20
IIC Catena di Rifornimento **				
Innovazione e Tecnologia				
BID	417,210,000	9	11,655,000	65
FIM	-	-	16,741,413	37

*Sono incluse in questo gruppo tutte le operazioni dell'IIC, tra cui il Programma della Catena di Rifornimento e l'Assistenza Tecnica (TAS).

** L'ammontare delle risorse finanziarie è incluso nella riga IIC sotto la voce "Accesso ai Finanziamenti".

*** L'ammontare delle risorse della BCI è inclusa nella voce "BIS Sviluppo del Settore Privato e Competitività", nel gruppo precedente.

1. Accesso ai Finanziamenti

Nonostante le importanti riforme del sistema finanziario attuate nella regione negli ultimi anni, la mancanza di accesso alle risorse finanziarie continua ad ostacolare la creazione e la crescita delle PMI. Le tre istituzioni del Gruppo BID utilizzano strumenti per agevolare l'accesso delle PMI al capitale e ai finanziamenti a medio e lungo termine. La Banca promuove programmi di credito multi-settoriali e globali; la IIC fornisce finanziamenti sotto forma di prestiti ed investimenti di capitale, sia diret-

tamente alle PMI o attraverso fondi di capitale privati. La IIC offre prestiti da 2 a 15 anni a tassi di interesse competitivi fissi o variabili; inoltre, la IIC aggiunge valore ai prestiti concessi, offrendo servizi di consulenza tecnica e finanziaria rimborsabili e non rimborsabili per aiutare le PMI a strutturare solidi progetti. Questi servizi includono la consulenza alle imprese private sulla ristrutturazione finanziaria e la riorganizzazione aziendale, nonché sull'accesso alle fonti di finanziamento, alla tecnologia e alle competenze provenienti dall'estero. Infine, il FIM offre assistenza tecnica, doni, prestiti e capitale alle banche e alle istituzioni micro-finanziarie e fornisce capitale per fondi di venture capital. Questa sezione descrive nel dettaglio tutti questi strumenti.

Tabella 2. Progetti per l'Accesso ai Finanziamenti

Gruppo di Supporto BID	Prestiti/Capitale		Assistenza Tecnica	
	Ammontare	N. di Progetti	Ammontare	N. di Progetti
Multi-settore Globale BID	3,459,500,000	11	1,007,000	5
Mercati del Capitale BID	1,808,600,000	7	6,520,000	37
Inter-American Investment Corporation*	1,731,345,000	264	6,038,297	63
Sviluppo del Mercato del Capitale FIM	-	-	6,682,735	8
Investimenti Venture Capital FIM	68,521,000	14	8,381,594	10
Programma LAPE FIM			3,691,400	8

* In questo gruppo sono incluse tutte le operazioni IIC, tra cui il Programma per la Catena di Rifornimento e l'Assistenza Tecnica (TAS).

A.II BID

a. Programmi di credito per le PMI

I programmi di credito multi-settoriali e globali sono lo strumento principale utilizzato dalla Banca per sostenere le PMI. Questi programmi contribuiscono a rendere disponibili i prestiti a medio e lungo termine (secondo le condizioni di mercato) per le PMI che hanno bisogno di ristrutturare, migliorare ed espandere le proprie aziende. I prestiti vengono concessi ad istituzioni finanziarie di secondo livello (generalmente banche di sviluppo autorizzate), che canalizzano le risorse verso un'istituzione finanziaria intermediaia. A loro volta le istituzioni intermedie (generalmente banche del settore privato) concedono prestiti alle PMI. Nel periodo 2003-2008 sono stati approvati 11 programmi di credito multi-settoriali per un totale di 3.46 miliardi di dollari (per la lista completa vedi Tabella 2 e Allegato 1). Nello stesso periodo sono stati investiti in prestiti sul mercato finanziario 1.8 miliardi di dollari.

B. La IIC

a. Servizi Finanziari

La IIC offre finanziamenti a lungo termine sotto forma di prestiti diretti, partecipazioni dirette o investimenti quasi-equity; linee di credito agli intermediari finanziari locali per finanziamenti sotto forma di piccoli prestiti; linee collegate ad istituzioni finanziarie locali per joint lending; investimenti in fondi di private equity locali e regionali; garanzie per investimenti in offerte dei mercati finanziari. Oltre a fornire finanziamenti a lungo termine in dollari americani, la IIC ha intrapreso svariate iniziative per sostenere le PMI con finanziamenti in valuta locale. Tra il 2003 e il 2008 la IIC ha approvato stanziamenti per circa 1.73 miliardi di dollari per finanziare 264 operazioni (vedi Tabella 2 e Allegato 1). Qui di seguito si fornisce una descrizione di alcuni strumenti e programmi usati dalla IIC per fornire alle PMI un migliore accesso ai finanziamenti.²³ Oltre ai servizi finanziari, la IIC offre alle PMI assistenza tecnica con valore aggiunto, che comprende una nuova metodologia diagnostica per le PMI denominata FINPYME. Questa assistenza tecnica viene descritta nella sezione di questo documento dedicata alla “Competitività”, poiché essa va al di là del supporto finanziario ed ha come obiettivo fondamentale accrescere la competitività dell’azienda.

i. Prestiti attraverso Intermediari Finanziari Locali

Dal 2008 la IIC ha cominciato ad occuparsi principalmente di offrire finanziamenti ad intermediari finanziari per circa 500 milioni di dollari in asset. Attraverso questo finanziamento la IIC svolge un ruolo catalizzatore nello sviluppo delle istitu-

²³ Segue la definizione di PMI fornita dalla IIC

		Assets		Venture Capital		Employees	
		Piccole	Medie	Piccole	Medie	Piccole	Medie
Paesi A e B	Settore Primario	\$7.000.000	\$20.000.000	\$7.000.000	\$20.000.000	200	400
	Settore Industriale	\$7.000.000	\$20.000.000	\$7.000.000	\$20.000.000	150	350
	Settore dei Servizi	\$7.000.000	\$20.000.000	\$7.000.000	\$20.000.000	100	300
Paesi C e D	Settore Primario	\$3.000.000	\$10.000.000	\$3.000.000	\$10.000.000	150	250
	Settore Industriale	\$3.000.000	\$10.000.000	\$3.000.000	\$10.000.000	100	200
	Settore dei Servizi	\$3.000.000	\$10.000.000	\$3.000.000	\$10.000.000	50	150

Paesi A e B: Argentina, Brasile, Messico, Venezuela, Cile, Colombia, e Perù.

Paesi C e D: Bahamas, Barbados, Costa Rica, Giamaica, Panama, Suriname, Trinidad & Tobago, Uruguay, Belize, Bolivia, Repubblica Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Nicaragua, e Paraguay.

zioni finanziarie al servizio delle PMI nella regione. Le finanziarie intermedie locali, che attingono ai prestiti concessi dalla IIC, possono a loro volta concedere prestiti più piccoli a società di minori dimensioni rispetto a quelle a cui la IIC eroga prestiti direttamente. Questa attività creditizia ha un significativo effetto moltiplicatore, poiché le istituzioni che attingono al prestito devono reinvestire i proventi del prestito in un periodo compreso tra l'estinzione del debito e il momento in cui la banca deve rimborsare la IIC.

ii. Investimenti di Capitale in Attrezzature Finanziati attraverso il Leasing

La IIC fornisce finanziamenti sempre maggiori in leasing, dato che questa opzione finanziaria è attualmente in crescita nella regione. Il leasing è vantaggioso per le PMI perché non richiede l'impiego di risorse finanziarie, che sono sempre limitate, e fa sì che le imprese apportino miglioramenti alle attrezzature produttive senza preoccuparsi dell'obsolescenza. Il leasing fa leva sulle risorse dell'IIC: quando viene estinto, le società di leasing usano i proventi per offrire nuovi leasing ad altre società. Dal 2000 questo strumento di sviluppo ha reso possibile il finanziamento di 4.900 operazioni di leasing a vantaggio delle piccole e medie imprese della regione.

iii. Programmi Speciali

Le PMI, che ottengono prestiti nell'ambito dell'IIC, hanno accesso a due tipi di programmi chiave. Il primo è un programma per il finanziamento di istituzioni finanziarie specializzate in Messico (IFEM), creato nel 2007 per garantire un processo efficiente che porti all'approvazione di prestiti e investimenti di capitale in istituzioni finanziarie di piccole e medie dimensioni nel paese. Il programma si propone di rafforzare le IFEM selezionate, ampliando le loro fonti di finanziamento, e di migliorare le loro pratiche di gestione, tecniche e societarie, offrendo assistenza tecnica. Nel 2008 la IIC ha approvato tre operazioni dell'IFEM per un totale di 8 milioni di dollari. Il secondo programma speciale è denominato Small Business Revolving Line (SBRL) ed è operativo dal 2005: esso è volto ad offrire piccoli prestiti standardizzati a PMI idonee, secondo criteri di idoneità e condizioni operative standardizzati. Il programma offre tassi di interesse e dilazioni competitive, che lo differenziano dalle condizioni offerte dalle banche locali. I finanziamenti SBRL sono attualmente disponibili in diciassette paesi dell'America Latina e dei Caraibi. Il portafoglio SBRL è composto da ventisei operazioni approvate in sette paesi.

iv. Programma di Piccoli Prestiti

Per anni l'IIC ha approvato molti piccoli prestiti attraverso le proprie linee di credito per intermediari finanziari: di recente alcune linee di credito sono state este-

se alle istituzioni finanziarie che operano nella regione. Tuttavia, affidarsi esclusivamente a tali soluzioni ha limitato la capacità dell'IIC di soddisfare le necessità delle PMI in tutti gli stati membri. Per operare su questo tipo di mercato, sono necessari un approccio reattivo e comprensivo, analisi del credito, processi di approvazione più semplici e rapidi, accesso ai finanziamenti a lungo termine, tassi adeguati. Perciò nel 2002 il Consiglio dei Direttori Esecutivi dell'IIC ha deciso di offrire prestiti individuali da \$150.000 a \$1.500.000. Questo programma ha avuto inizio con un piccolo prestito - pilota di carattere biennale per Bolivia, Costa Rica, ed El Salvador con un ammontare di \$20 milioni.

C. Il FIM

a. Programma di Sviluppo Venture Capital

Il FIM, attraverso il suo Fondo di Investimento per le Piccole Imprese (Small Enterprise Investment Fund - SEIF), ha adottato, nei confronti dello sviluppo del venture capital per l'industria in America Latina, l'approccio più ampio di qualunque altra istituzione.²⁴ Il FIM ha appoggiato attivamente la creazione e lo sviluppo di fondi di investimento per le PMI attraverso investimenti in equity e venture capital ed è stato l'investitore in venture capital più importante della regione. Dal 1996 il FIM ha approvato circa \$200 milioni di finanziamenti in 50 fondi distinti. Attraverso questo programma il FIM sta cercando di dimostrare la sostenibilità dei venture capital – che in passato esistevano appena nella regione – offrendo alle PMI la disponibilità di risorse di capitale, che altrimenti sarebbero pressoché inesistenti. A causa della grave scarsità di equity nella regione per capitalizzare questi fondi, il FIM investe equity in uguali proporzioni con altri investitori, piuttosto che far leva sugli investitori di equity mediante il debito. Sebbene il FIM possa fornire fino al 50% del capitale totale di un fondo, la sua capacità di leva è spesso molto più ampia. Altre organizzazioni multilaterali, agenzie governative, partner del settore privato e un numero crescente di fondi pensionistici locali costituiscono la restante parte del fondo. Un team esterno, competente nella gestione, si occupa della supervisione del fondo. Nel periodo 2003-2008 il FIM ha investito \$68,521,000 in 14 capital funds per le piccole imprese. I partner locali – sia investitori privati che organizzazioni per lo sviluppo – hanno contribuito per una somma pari a \$19,900,000. L'Allegato 1 contiene una lista completa dei fondi di venture capital a cui ha partecipato il FIM.

Questo investimento è stato integrato dall'Assistenza Tecnica (AT) per la promozione dello sviluppo del venture capital in America Latina. (per l'ammontare vedi

²⁴ Il termine "venture capital" viene qui utilizzato per indicare fondi che investono in imprese piccole ed in crescita tra cui, ma non in modo esclusivo, imprese del settore tecnologico.

Tabella 2). Alcuni finanziamenti relativi all'AT sono stati concessi congiuntamente a investimenti in un fondo particolare, con l'obiettivo esplicito di offrire formazione ai manager in settori come contabilità, governance aziendale, questioni sociali e ambientali. Un'altra parte del programma di Assistenza Tecnica è stata rivolta a promuovere la creazione o il rafforzamento di associazioni regionali o statali come Latin American Venture Capital Association (LAVCA), Mexican Private Equity Association (AMEXCAP) e un'associazione di venture capital in Colombia. Il programma di Assistenza Tecnica è volto inoltre ad informare gli azionisti (governi, investitori, manager, imprenditori, etc.) sul venture capital. Un esempio di questo tipo di progetto è il programma INOVAR in Brasile che istituisce un incubatore di fondi, in cui gli investitori istituzionali e i forum venture, che riuniscono imprenditori e fund manager (vedi riquadro), valutano le nuove proposte di finanziamento. Il programma INOVAR è stato riproposto successivamente in Colombia e in Perù.

INOVAR I E II

Il programma INOVAR in Brasile è forse il progetto più ampio e lungimirante che il FIM abbia intrapreso per promuovere lo sviluppo del venture capital e del private equity. Nel 2000 l'Agenzia Brasiliana per l'Innovazione, *Financiadora de Estudos e Projetos* (FINEP), un'agenzia del Ministero della Scienza e della Tecnologia, ha identificato la necessità di sviluppare un approccio più ampio verso la creazione di una vera e propria industria del venture capital. FINEP e FIM hanno cofinanziato il progetto INOVAR per \$3.7 milioni, a cui il FIM ha apportato \$1.1 milioni. Una delle caratteristiche fondamentali del programma, che va dal 2001 al 2006, è l'incubatore di fondi INOVAR, che opera attraverso una serie di appelli per la formazione di nuovi fondi di capital venture con FIM, FINEP e potenziali investitori istituzionali del settore pubblico e privato che partecipano alla valutazione delle proposte formulate da fund manager, nuovi o già esistenti. Un altro elemento chiave è costituito dai "venture forum", in cui gli imprenditori sono stati invitati ad incontrare manager di fondi di venture capital.

INOVAR I è stato seguito da INOVAR II, approvato alla fine del 2007 con un contributo di \$2.7 milioni da parte di FIM e FINEP. Obiettivo generale di INOVAR II è promuovere la creazione di un'industria di seed e venture capital, soprattutto in collegamento con l'attività degli investitori industriali istituzionali in Brasile. L'obiettivo è che l'industria brasiliana di venture capital raggiunga un livello di sviluppo e competitività vicini agli standard internazionali e appoggi il trasferimento di conoscenze dalle esperienze di INOVAR ad altri

paesi della regione. Le principali azioni del progetto sono: 1) attrarre un maggior numero di investitori istituzionali, sia nazionali che internazionali, verso gli asset di venture capital brasiliani; 2) stimolare gli investimenti nel segmento seed/startup dell'industria del venture capital brasiliano; 3) assistere gli altri paesi dell'America Latina sia nell'opera di adattamento della struttura e della tecnologia INOVAR alle loro condizioni di mercato sia nell'attuazione di programmi simili di investimento; 4) anticipare gli sviluppi nell'industria brasiliana del venture capital/private equity; 5) offrire formazione alle risorse umane e sostegno al Dipartimento di Ricerca del FINEP. Fino ad oggi attraverso INOVAR II FINEP ha raggiunto alcuni fra i seguenti risultati: 1) Quattro fund manager e tre membri dello staff FINEP hanno ricevuto una formazione sugli strumenti del Venture Capital presso il Venture Capital Institute (Emory University, USA); 2) trentasette start up hanno presentato le loro aziende in cinque seed forum; 3) ci sono state quattro Appelli per Proposte di Formazione di Seed Fund, mentre FINEP ha condotto due procedimenti di indagine finanziaria ed ha approvato investimenti in quattro fondi; 4) INOVAR ha offerto assistenza a due seed fund. Oggi, nove fondi pensionistici sono entrati a far parte dell'Incubatore di Fondi INOVAR. Nel 2007 l'approvazione della Legge 3456, che consente ai fondi pensionistici di investire fino al 20% dei loro asset in investimenti alternativi, ha agevolato il loro ingresso nell'industria. FINEP opera attualmente in coordinamento con le istituzioni della regione che hanno un ruolo simile a quello di FINEP, per offrire formazione sulle modalità di attuazione del modello INOVAR nei rispettivi paesi.

b. Sostegno al Finanziamento delle PMI

Oltre agli investimenti attraverso fondi di venture capital, il FIM offre alle PMI accesso ai finanziamenti attraverso l'Assistenza Tecnica. Nel settembre 2007 il FIM ha lanciato la *Linea di Attività per la Promozione del Finanziamento delle Piccole Imprese (Line of Activity for Promoting Small Enterprise Financing LASEF/LAPE)*, che stanZIA \$10 milioni per finanziare progetti di cooperazione tecnica per le istituzioni finanziarie controllate in America Latina e nei Caraibi. Questa nuova linea di attività opera sulla base degli insegnamenti acquisiti nel corso degli anni in cui il FIM ha operato per accrescere l'accesso ai servizi finanziari da parte delle micro e piccole imprese. I prestiti LASEF/LAPE hanno l'obiettivo di estendere l'accesso ai finanziamenti commerciali da parte delle piccole imprese, rafforzando la capacità delle istituzioni finanziarie controllate di espandere le proprie operazioni finanziarie nel settore delle piccole imprese in modo redditizio, efficace e sostenibile. Tra le attività

finanziate attraverso le concessioni ed i contributi offerti dalle controparti si annoverano: servizi di consulenza relativi alla formazione dei funzionari preposti al credito; sviluppo materiale, software e computer; sistemi di valutazione del credito. Nel periodo compreso tra la sua approvazione nel 2007 e la fine del 2008, sotto l'egida del LASEF/LAPE sono stati approvati otto progetti. Questi progetti offrono in totale cooperazione tecnica in 7 paesi per un totale di \$7.4 milioni di interventi: vi hanno partecipato altresì altre Istituzioni Finanziarie (il contributo totale del FIM è stato di \$3,691,400).

2. Competitività

Dalla fine degli anni Novanta è cresciuto l'interesse nei confronti dell'attuazione di politiche che promuovano la competitività basata su cluster e catene produttive. Questo interesse deriva dall'esperienza in varie regioni del mondo (come in Europa), dove le PMI hanno raggiunto alti livelli di competitività come risultato della loro azione collettiva. Allo stesso tempo, l'interesse si è spostato dal piano nazionale a quello locale: la globalizzazione e la decentralizzazione governativa hanno creato nuove responsabilità a livello locale sia per il settore pubblico che per quello privato. I governi locali e il settore privato hanno ora maggiori responsabilità nella creazione di strategie per lo sviluppo locale. Negli ultimi anni molte città, province, regioni ed aree sub-nazionali hanno elaborato proprie strategie di sviluppo economico. Spesso l'obiettivo principale di queste strategie è intensificare le reti di PMI e le catene produttive a cui esse appartengono.

In questo contesto il Gruppo BID ha svolto un ruolo sempre più attivo nella promozione della competitività della regione. L'impegno del Gruppo BID nei confronti della competitività è evidenziato dai numerosi progetti che ha attuato e che continua ad attuare. La stragrande maggioranza di questi progetti è stata realizzata attraverso l'applicazione di un approccio di "integrazione produttiva" o "cluster". Questo approccio si basa sul riconoscimento che, cooperando tra loro e con le istituzioni pubbliche e private, le imprese possono sviluppare vantaggi competitivi che sarebbe impossibile raggiungere da sole. Recentemente il Gruppo BID ha mostrato un maggiore interesse nei confronti di questo tipo di progetto. Se nel 2000 la Banca era scarsamente coinvolta in operazioni di questo tipo, negli ultimi anni quasi tutti i prestiti concessi dalla Banca ai governi, con lo scopo di promuovere la competitività, hanno incluso l'integrazione produttiva o la componente di sviluppo dei cluster per cui il FIM ha approvato quasi tutti i Progetti di Integrazione Produttiva.²⁵

²⁵ Negli stessi anni, altre organizzazioni per la cooperazione e quasi tutti i governi della regione hanno lanciato iniziative per l'integrazione produttiva ed hanno creato istituzioni pubblico-privato con lo scopo di elaborare politiche per la competitività.

Per finanziare queste attività, il Gruppo BID ha usato una serie di strumenti (vedi Tabella 3). La Banca ha sviluppato tre vasti tipi di progetti: quelli che migliorano la competitività delle PMI attraverso riforme istituzionali, giuridiche e burocratiche rivolte allo sviluppo delle PMI (*Policy-Based Loans*, PBL); progetti volti a migliorare la competitività delle PMI mediante l'offerta di servizi per lo sviluppo delle imprese fornendo *matching grants*; progetti che promuovono lo sviluppo di cluster o catene produttive in una determinata regione.

Nel periodo 2003-2008 la Banca ha investito circa \$1,75 miliardi in operazioni di questo tipo - divise in 30 prestiti (\$1,7 miliardi) - ed ha realizzato 84 progetti di assistenza tecnica. Il FIM si è concentrato particolarmente sul miglioramento della fornitura di servizi tesi a rafforzare la competitività dell'azienda. In questo settore, tra il 2003 e il 2008, il FIM ha attuato 77 progetti per un valore superiore a \$50 milioni. Questi progetti hanno avuto come obiettivo costruire una vasta gamma di potenzialità per le piccole imprese, accrescendo la competitività e la qualità dei prodotti, migliorando il contesto aziendale in materia di informazione e di tecnologie della comunicazione e più in generale migliorando l'accesso ai servizi per lo sviluppo degli affari. Oltre a ciò, in alcuni casi ci si è concentrati su aspetti che meritavano particolare attenzione: questi casi sono elencati in dettaglio nel paragrafo sottostante dedicato al FIM. Infine, l'IIC ha esteso recentemente i suoi interventi fornendo alle PMI servizi non-finanziari con valore aggiunto, mediante la creazione nel 2008 della Divisione per l'Assistenza Tecnica e le Partnership Strategiche (Technical Assistance and Strategic Partnerships Division - TAS). La missione della Divisione TAS è far diventare le PMI più competitive e migliorare il loro accesso ai finanziamenti concessi dall'IIC e da fonti commerciali. Il TAS fornisce ai clienti risorse di assistenza tecnica per aiutarli ad affrontare le sfide dell'economia globale e per adottare le migliori tecniche di gestione, soprattutto in materia di tutela ambientale e di governance delle aziende a gestione familiare. Nella Tabella sottostante sono elencati in dettaglio gli interventi del TAS.²⁶

²⁶ Le attività TAS sono supportate da fondi di assistenza tecnica creati con la IIC dai governi di Austria, Danimarca, Italia e Corea, nonché da fondi stanziati con la Banca Interamericana di Sviluppo da Francia, Giappone, Spagna e Svizzera. Le informazioni contenute in questa sezione sono state tratte per la maggior parte dal Rapporto Annuale dell'IIC 2008.

Tabella 3. Progetti per la Competitività

Gruppo di Supporto BID	Prestito		Assistenza Tecnica	
	\$	N. di Progetti	\$	N. di Progetti
Sviluppo del Settore Privato e Competitività BID	1,705,104,000	30	39,915,000	84
Governance Societaria e Imprese a Gestione Familiare FIM	-	-	7,515,344	8
Servizi per lo Sviluppo delle Imprese FIM	-	-	53,203,825	77
Catene produttive e Cluster FIM	-	-	29,798,552	39
Sviluppo Economico Locale FIM	-	-	17,900,760	13
Turismo Sostenibile FIM	-	-	32,969,119	34
Produzione più Pulita FIM	-	-	7,507,080	17
Assistenza Tecnica IIC*	-	-	-	-

* L'ammontare delle risorse finanziarie per l'IIC è incluso nella Tabella 2 "Accesso ai Finanziamenti".

A. Il BID

a. I Prestiti Policy-Based (PBL)

In generale, l'obiettivo dei prestiti policy-based è promuovere gli investimenti e migliorare il clima degli affari e le strutture istituzionali, sostenendo il settore produttivo. Per quanto riguarda il clima degli affari, questi programmi tendono ad appoggiare le riforme che rendano i mercati più efficienti, riducendo le barriere alla concorrenza, rafforzando il contesto giuridico per gli affari e semplificando le procedure. Al fine di poter rafforzare le strutture istituzionali in favore della competitività, le attività incluse in questi progetti mirano a migliorare il coordinamento, i collegamenti e l'efficacia tra le varie iniziative di sostegno al settore privato. Alcuni prestiti includono anche specifiche riforme istituzionali volte ad affinare le politiche di sostegno alle imprese in aree come le esportazioni, la scienza e tecnologia, la qualità. Nel riquadro sottostante vengono illustrati due esempi di PBL: uno in Perù e l'altro in Uruguay.

Due PBL in Perù e in Uruguay

Nel 2003, la Banca ha approvato un prestito policy-based del valore di \$300 milioni a favore del Perù per promuovere la competitività nazionale (progetto n. PE0239). Obiettivo generale di questo Programma è migliorare la posi-

zione concorrenziale del Perù ed elevare gli standard di vita della popolazione. Sotto l'egida del Consiglio Nazionale per la Competitività (CNC), il programma mira a creare un contesto istituzionale più stabile e duraturo per una collaborazione tra settore pubblico e settore privato, essenziale per superare gli ostacoli ad una crescita sostenuta della produttività in Perù. Questa collaborazione, a livello settoriale e a livello locale, viene incoraggiata dalla promozione di associazioni produttive (*cluster*) e dall'attuazione di una serie di riforme politiche. Il programma fornisce il proprio sostegno alle riforme in tre aree fondamentali. La prima istituisce un ambito di cooperazione tra settore pubblico e settore privato nell'elaborazione e nel coordinamento delle politiche pubbliche volte a migliorare la produttività e la competitività. A questo fine, il progetto rafforza e ristrutturava il Consiglio Nazionale per la Competitività, composto da alti dirigenti del settore pubblico e del settore privato. La seconda area comprende riforme volte a migliorare il clima per gli investimenti privati ed a rimuovere singoli ostacoli politici ed istituzionali che impediscono una maggiore efficienza a livello imprenditoriale. Queste riforme includono nuove regole e misure aggiuntive che diano agli imprenditori la possibilità di avviare più rapidamente nuove imprese, rendere più efficace il sistema portuale, intensificare la formazione professionale, accelerare la risoluzione di controversie commerciali. La terza area di riforma, appoggiata dal programma, promuove la cooperazione tra il settore pubblico e quello privato per migliorare l'efficienza delle imprese mediante la creazione di reti aziendali e cluster.

Lungo la stessa linea, la Banca ha approvato nel 2007 un "Prestito Programmatico per la Competitività" (progetto n. UR-L1007) in Uruguay per contribuire a rendere il paese più competitivo. Suo obiettivo è migliorare il clima per gli affari e la struttura istituzionale a sostegno del settore produttivo e promuovere gli investimenti. Il prestito ha una durata di 25 anni, un periodo di grazia di 5 anni ed un tasso di interesse variabile. Questo finanziamento fa parte di un programma di riforme politiche programmatiche con un costo di \$150 milioni. Due prestiti policy-based forniscono il sostegno necessario a questo programma con un costo di \$75 milioni in un'unica soluzione. La prima operazione contiene una serie di condizioni per la messa a disposizione del prestito. E' chiaro che si passerà alla seconda operazione solo dopo che le autorità avranno raggiunto determinati target. Per questo programma sono state identificate tre aree di riforma delle politiche: 1) il clima per gli affari, 2) il quadro istituzionale di sostegno al settore produttivo 3) la promozione degli investimenti.

b. Programmi per la Competitività

La Banca concede una serie di prestiti che favoriscono direttamente lo sviluppo produttivo, migliorando la competitività attraverso la fornitura di servizi in favore dello sviluppo delle imprese. Ad esempio, in molti casi sono stati erogati prestiti a paesi che avevano sottoscritto accordi commerciali internazionali, ma le cui aziende avevano bisogno di sostegno per sfruttare a pieno il potenziale di questi accordi. Questi progetti stimolano inoltre l'innovazione tecnologica e forniscono sostegno per l'accesso a nuovi mercati. Nel riquadro seguente si illustra un esempio di questo tipo di programma a Panama.

Competitività e Sviluppo del Commercio a Panama

Nel 2007 la Banca ha approvato la prima fase di un ampio programma a favore della competitività a Panama ("Competitiveness and Trade Development Program", progetto n. PN-L1014). Il prestito ammonta a \$51,323,000: suo obiettivo principale è trarre vantaggio dalle opportunità create dagli accordi commerciali internazionali firmati dal paese negli ultimi anni. Per sfruttare a pieno il potenziale di questi accordi, il Panama deve rilanciare la propria competitività ed accrescere l'efficacia delle agenzie del settore pubblico responsabili della promozione delle esportazioni. L'obiettivo definito dal programma è costituito da imprese impegnate direttamente o indirettamente nel settore delle esportazioni che si tratti di singole imprese, aziende che appartengono a cluster (connessioni orizzontali) o di catene di valore (connessioni verticali). In considerazione dell'importanza dell'iniziativa governativa e delle questioni affrontate, il Programma è stato inquadrato in un'operazione di molteplici fasi. La sua struttura permette quindi più ampi margini di flessibilità ed incentivi per lo svolgimento di una serie di azioni complesse. La prima fase richiede la creazione di servizi finanziari e non-finanziari per gli esportatori e una serie di aggiustamenti nei servizi pubblici legati allo sviluppo delle esportazioni. Una volta resi noti i risultati della prima fase e soddisfatti gli obiettivi del relativo esborso dei fondi, si avvierà la seconda fase in cui verrà ampliata la gamma dei prodotti e dei servizi mediante ulteriori finanziamenti in favore di servizi finanziari e non finanziari da mettere a disposizione in base alla domanda del mercato, al rapporto costo-qualità dei servizi ed alla redditività economica. Il programma sulla competitività rafforzerà le capacità del settore pubblico di negoziare e gestire accordi commerciali e di accrescere la propria capacità di attuare piani per promuovere le esportazioni ed attrarre investimenti esteri. Inoltre, per trarre vantaggio dalle condizioni competitive del Panama nell'e-

sportazione di frutta e di altri prodotti agricoli, il programma stimolerà l'innovazione tecnologica e rafforzerà i servizi fitosanitari e zootechnici gestiti dal governo, nonché la nuova agenzia per la sicurezza alimentare. Il programma offrirà inoltre sostegno ai servizi di promozione delle esportazioni quali: identificazione di nuovi mercati e opportunità di affari; preparazione di piani imprenditoriali; strategie di marketing; miglioramenti tecnologici; sviluppo di alleanze; assistenza tecnica specializzata.

c. Sviluppo di Cluster e di Catene Produttive

Negli ultimi anni la Banca ha attuato un numero crescente di operazioni per promuovere lo sviluppo di cluster. Obiettivo principale di tali progetti è incoraggiare la competitività delle aziende che appartengono ad un cluster o ad un agglomerato di imprese. Sono stati attuati una serie di progetti in quattro stati del Brasile: Bahia (BR-L1023), Minas Gerais (BR-L1021), Pernambuco (BR-L1020) e São Paulo (BR-L1016) (per una descrizione di quest'ultima, vedi riquadro sotto); altri progetti in tre province dell'Argentina: San Juan (AR-L1022), Rio Negro (AR-0279), e Mendoza (AR-L1003). La Banca ha inoltre erogato prestiti volti ad accrescere la competitività rafforzando cluster a Panama (PN-0145), in Honduras (HO-0221) e nella Repubblica Dominicana (DR-0152).

Competitività Imprenditoriale nei Sistemi di Produzione Locale a San Paolo (BR-L1016)

Uno dei prestiti della Banca a favore di cluster di aziende è quello attuato in Brasile per la "Competitività Imprenditoriale nei Sistemi di Produzione Locale a San Paolo" (BR-L1016) con un investimento pari a \$20 milioni. Obiettivo del programma è rilanciare la competitività delle imprese appartenenti a cluster di produzione locali ("Arranjos Produtivos Locais", APLs) nello stato di San Paolo. Si tratta di intensificare il coordinamento tra le imprese e le istituzioni per l'adozione di pratiche competitive da parte di società che appartengono alle APL interessate al programma. La strategia del programma è aiutare le APL a diventare più competitive mediante interventi volti ad attutire gli effetti delle lacune nell'informazione e nel coordinamento, lacune che limitano i risultati della produttività delle imprese che fanno parte delle APL. La strategia del programma è fortemente incentrata sul sostegno alle APL attraverso quattro fasi: (i) sensibilizzazione e mobilitazione delle imprese e degli enti del settore pubblico e del settore privato che costituiscono le APL, in

modo tale che esse siano consapevoli dei problemi e delle opportunità che l'associazionismo può offrire loro; (ii) preparazione di un piano strategico congiunto per migliorare la posizione concorrenziale delle APL; (iii) svolgimento di attività previste dal piano strategico; (iv) monitoraggio e valutazione di tali attività.

B. Il FIM

a. Catene Produttive e Clusters

Obiettivo principale di questi progetti è migliorare la competitività delle PMI attraverso la creazione di reti orizzontali e catene di rifornimento. I beneficiari sono gruppi di PMI interessate ad una “cooperazione competitiva” con altre PMI in un’area geografica definita. Nell’ambito di questo gruppo, il FIM ha approvato 40 progetti, di cui 19 appartengono alla categoria di “Progetti per l’Integrazione Produttiva” (PIP).²⁷ I progetti di questo gruppo includono fornitura di assistenza tecnica diretta a gruppi di aziende che sono concentrate sia geograficamente che per settore (cluster) o che sono interconnesse attraverso catene produttive. Questi progetti coprono 71 reti di imprese o cluster in 16 paesi. Al momento del loro completamento, è risultato chiaro che questi progetti stimolano l’innovazione di prodotti, processi e funzioni produttive; agevolano l’accesso a nuovi mercati; contribuiscono alla creazione e al rafforzamento delle istituzioni (costruendo norme ed organizzazioni collettive). In alcuni progetti PIP si è registrata una crescita delle vendite, dell’occupazione, della produzione, della produttività e delle esportazioni.

b. Turismo Sostenibile

Come per la precedente famiglia di progetti, il gruppo di progetti FIM “Turismo Sostenibile” mira a rilanciare la competitività delle piccole e medie imprese di proprietà locale, aiutandole a riorganizzarsi e a lavorare per il raggiungimento di obiet-

²⁷ Il rapporto del Gruppo di Lavoro sulla Strategia FIM (MIF/GN-56) ha consigliato il raggruppamento dei progetti FIM in *cluster*, definiti come gruppi di progetti con il medesimo impatto sullo sviluppo in un determinato settore o attività. In risposta a queste raccomandazioni, il FIM ha presentato il documento “Migliorare l’Impatto del Progetto con i Cluster FIM” (MIF/GN-58), che identificava una lista di potenziali cluster adatti a determinate aree di priorità, necessari per la regione e complementari alle altre attività della Banca. Facendo parte di un cluster, i progetti condividono il medesimo argomento tecnico e gli stessi obiettivi di sviluppo e sono sviluppati, sostenuti e considerati come un gruppo per poter massimizzare il loro impatto sullo sviluppo e promuovere l’identificazione e la divulgazione degli insegnamenti ricevuti e delle pratiche migliori. Tutto ciò intensificherà l’uso efficace e sostenibile delle risorse del FIM, genererà economie di scala e incoraggerà la diffusione di informazioni relative al progetto, nonché esperienze che alimenteranno gli insegnamenti appresi e le best practices acquisite.

tivi comuni come l'aumento del reddito, dell'occupazione e dello sviluppo economico. Il FIM ha deciso di creare un gruppo ad hoc per questo settore: il turismo, infatti, si è consolidato come un settore importante, che genera occupazione e reddito estero per le economie di molti paesi in via di sviluppo e rafforza la propria presenza nell'agenda dello sviluppo internazionale.²⁸ Inoltre, questi progetti pongono l'accento sulla sostenibilità ambientale delle attività finanziate ed hanno come obiettivo promuovere lo sviluppo sostenibile e competitivo mediante il miglioramento dell'integrazione di prodotti turistici diversi, nonché incrementando la collaborazione tra gli attori del settore per diversificare la loro offerta e garantire una promozione più efficace. Lo sviluppo e la promozione dei prodotti del turismo, che contribuiscono alla tutela dell'ambiente e del patrimonio culturale, sono considerati una priorità. In tutti i progetti viene attribuita grande importanza all'innovazione, al valore aggiunto, alla differenziazione, alla sostenibilità finanziaria e al potenziale di replica. Durante i tre anni di svolgimento del cluster sono stati approvati 35 progetti in 19 paesi diversi per un totale di \$33 milioni. Nel 2008 è stata approvata una nuova linea strategica che si concentra sullo sviluppo delle mete turistiche, garantendo appoggio alle piccole imprese esistenti in loco e ai fornitori di servizi turistici.

c. Sviluppo Economico Locale

L'esperienza delle catene di rifornimento e dei progetti di cluster industriali ha messo in rilievo l'importanza di tre fattori: la gestione del progetto, gli asset territoriali, la collaborazione pubblico-privato, trascurati dall'approccio cluster. Tali fattori devono essere inclusi in un approccio territoriale di più ampio respiro per poter raggiungere l'obiettivo ultimo dello sviluppo locale. Il primo fattore riguarda l'ampio contesto istituzionale all'interno del quale operano i progetti, includendo i governi, le università e i centri tecnologici. Un altro elemento, sottolineato dai progetti incentrati sui cluster industriali e sulle catene di rifornimento, è la dipendenza delle aziende, soprattutto delle PMI, dal contesto locale e regionale per molti input e fattori che, in ultima istanza, influenzano la competitività dell'azienda nel suo insieme. Questi input e questi fattori possono essere identificati come *asset territoriali*: essi sono la materia prima e la base delle risorse naturali della regione, l'equipe locale della forza-lavoro, qualificata e specializzata, l'insieme delle istituzioni di ricerca e sviluppo della regione e dei beni pubblici.²⁹ Infine, l'esperienza del FIM mediante i preceden-

²⁸ Il turismo è il maggiore settore industriale al mondo e genera l'11% del Prodotto Nazionale Lordo globale (PNL).

²⁹ Il termine "beni pubblici" si riferisce qui alle reti di infrastrutture economiche della regione, il suo capitale sociale e il buon governo locale e regionale che appoggia la crescita di imprese efficaci, ad esempio attraverso procedure e regole più semplici per il settore aziendale.

ti progetti ha sottolineato altresì che la competitività delle PMI può essere migliorata quando le aziende e i governi locali collaborano in partenariati più sistematici. La collaborazione pubblico-privato può svolgere un ruolo importante nella creazione di partenariati con il settore della conoscenza in aree strategiche chiave.

Sulla base dell'esperienza e degli insegnamenti tratti dai Progetti di Integrazione e Produzione (PIP) e per rispondere alla crescente richiesta di progetti che appoggino iniziative di sviluppo produttivo su base regionale, il FIM ha lanciato una nuova famiglia di progetti concentrati sulla competitività locale. L'obiettivo dei progetti in questo cluster è accrescere il potenziale di sviluppo delle PMI in una determinata regione, rafforzando i fattori competitivi (*asset territoriali*) legati al luogo e, conseguentemente, migliorando il potenziale di sviluppo della regione stessa.

Per il raggiungimento di questi obiettivi, il territorio o la località sono definiti come una regione economica delimitata con caratteristiche produttive simili o condivise: base economica, settori produttivi interdipendenti, forza lavoro qualificata, infrastrutture economiche, altri vantaggi comparativi. Ogni progetto viene organizzato intorno ad uno o due settori o catene di rifornimento dell'economia regionale strategicamente importanti. Particolare attenzione viene attribuita anche alla struttura della gestione di questi progetti. Le componenti tipiche e le attività di questi progetti sono: 1) rafforzamento della rete di sviluppo produttivo locale di azionisti pubblici e privati; 2) iniziative di sviluppo aziendale in settori strategici o cluster del territorio; 3) agevolazioni per iniziative congiunte del settore pubblico e privato nell'ambito della competitività territoriale; 4) individuazione degli insegnamenti ricevuti.

d. Governance Aziendale per Piccole e Medie Imprese Familiari

Le Piccole e Medie Imprese Familiari (PMIF) sono la forma aziendale più comune: esse sono responsabili della creazione della ricchezza economica in molti paesi dell'America Latina e dei Caraibi. Una PMIF si definisce in termini di proprietà, autorità e responsabilità. La definizione utilizzata per questo cluster si basa sul fatto che uno o più membri di una famiglia sono proprietari di maggioranza dell'azienda: è lui o sono loro ad avere la responsabilità e l'autorità della gestione quotidiana, della "mission" e delle strategie aziendali. La combinazione tra affari e famiglia comporta una serie di sfide particolari, che riguardano la gestione dell'impresa e può creare strutture deboli di successione e di governance aziendale. L'obiettivo principale del cluster di progetti FIM denominato *Governance Aziendale delle Piccole e Medie Imprese Familiari* è di appoggiare il settore delle PMI nella regione attraverso la promozione e l'attuazione di strutture di governance, una solida gestione, atti costitutivi della società a conduzione familiare che prevedano piani di successione per sostenere la crescita e incrementare la competitività. L'obiettivo specifico di tali

progetti può essere diviso in due sotto-aree principali: la prima offre supporto alle PMIF mediante assistenza tecnica per l'attuazione di migliori strutture di governance e documentazione familiare; la seconda intende costruire capacità istituzionali nella regione per soddisfare la domanda del settore delle PMIF e accumulare competenze nella regione. Per fare questo, le PMI costruiscono partenariati con associazioni di aziende, società, ONG specializzate, agenzie del settore pubblico e università coinvolte nelle PMIF e dotate di una solida esperienza nel settore.

Oltre al FIM, anche l'IIC ha un programma per fornire assistenza tecnica alle imprese a conduzione familiare, descritto più avanti nella sezione dedicata all'IIC.

e. Produzione più pulita

Adottando procedimenti eco-compatibili, le aziende possono risparmiare, utilizzare in modo migliore i propri asset, produrre di più con un minore impiego di risorse, migliorare la loro posizione concorrenziale e aumentare i margini di profitto. Un'impresa eco-compatibile cerca di basarsi sui tre pilastri dello sviluppo sostenibile (tra cui è compresa la generazione di profitti), contribuendo allo sviluppo sociale (ad esempio sviluppo della capacità dei dipendenti) ed evitando che le proprie attività abbiano un impatto ambientale negativo. Nell'affrontare queste sfide, i progetti appoggiati dal FIM si concentrano prima di tutto sulla sensibilizzazione delle PMI sui temi riguardanti i benefici economici di una produzione più pulita e dell'ecologia. In generale, ciò avviene attraverso solide esperienze maturate in aziende locali: per questo il FIM ritiene cruciale fornire sostegno al gruppo pilota di PMI interessate a diventare leader della propria comunità imprenditoriale attuando queste pratiche in ogni progetto. I casi di queste aziende vengono poi condivisi ampiamente con le altre PMI: generalmente, i proprietari e i manager delle piccole imprese sono più credibili nel convincere altre PMI ad adottare misure simili. I 17 progetti approvati finora contribuiscono a sensibilizzare le PMI sui benefici di una produzione più pulita e offrono assistenza tecnica diretta, insieme all'attuazione di metodi di produzione più pulita. Si è cercato, soprattutto, di sfatare il mito tra le PMI, secondo cui i miglioramenti ambientali implicano sempre costi, piuttosto che investimenti redditizi. In questo modo, il FIM è diventato una delle organizzazioni internazionali leader nella promozione dell'uso di tecniche di produzione pulite tra le PMI in ALC.

C. La IIC

a. FINPYME®

FINPYME è una metodologia utilizzata per condurre un'indagine diagnostica tra le PMI - tra cui una valutazione sistematica delle loro operazioni - per determinare il loro posizionamento in termini di competitività. Attualmente, il programma è in

corso in due regioni. In primo luogo, la IIC ha lanciato il Programma FINPYME nel febbraio 2007 in Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama e Repubblica Dominicana. Per poter rafforzare l'impatto del programma sullo sviluppo, la IIC ha formato una "business school" in ognuno di questi paesi, designando degli Agenti FINPYME. I professori, con l'aiuto degli studenti di queste "business school", hanno eseguito circa 150 diagnosi delle PMI in questi paesi. Tra queste imprese 22 sono state prese in considerazione dall'IIC per finanziamenti e sei hanno già ricevuto prestiti dall'IIC. A completamento della diagnosi, ogni società riceve un piano per il miglioramento della competitività. Inoltre, la IIC ha sviluppato il Programma di Assistenza Tecnica FINPYME, composto da una tabella di marcia per preparare le PMI ad essere più competitive. Questo programma ha avuto inizio in America Centrale ed ha l'obiettivo di aiutare le società, fornendo il tipo di assistenza tecnica di cui esse hanno bisogno per migliorare la loro posizione concorrenziale: l'assistenza tecnica viene fornita alle società sia individualmente che in gruppo.

A seguito del successo di questo primo esperimento, nel marzo 2009 FINPYME è stato lanciato nei paesi caraibici di lingua inglese, tra cui Bahamas, Barbados, Belize, Giamaica, e Trinidad e Tobago. Come in America Centrale, anche in questa area la IIC ha collaborato con alcune "business school" delle università dei Caraibi e con le loro facoltà. Per poter creare una rete di Agenti FINPYME in ALC, gli Agenti FINPYME dell'Università ULACIT (Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología) del Costa Rica hanno organizzato diversi workshop nei paesi dei Caraibi. Fino ad oggi la IIC ha ricevuto richieste da parte di 140 aziende per eseguire una diagnosi FINPYME nella regione. Entro la fine del 2009, FINPYME sarà lanciato anche in Colombia. Date le dimensioni di questa economia, la IIC ha deciso di concentrarsi su tre grandi centri economici (Bogotà, Cali, e Medellin) e di collaborare con le rispettive Camere di Commercio oltre alle tre principali "business school". Probabilmente, il programma verrà esteso con il tempo anche ad altri paesi ALC con l'obiettivo finale di offrire il programma a tutti gli stati membri.³⁰

b. Energia Rinnovabile ed Efficienza Energetica

I progetti per l'energia rinnovabile traggono energia da fonti essenzialmente inesauribili. Esempi di questo tipo di progetti sono l'energia idroelettrica su scala ridotta, le biomasse/biogas (rifiuti), i progetti di energia eolica, solare e geotermica. I progetti per l'efficienza energetica abbassano i costi per le PMI, riducendo il consumo di energia. Questi risparmi energetici si ottengono generalmente installando attrezzature più avanzate da un punto di vista tecnologico per produrre lo stesso livello di servizi (illu-

³⁰ Per ulteriori informazioni sul FINPYME, visitare il sito Internet www.finpyme.org

minazione, riscaldamento, motori, caldaie) con minore dispendio di energia elettrica. I potenziali progetti di efficienza energetica includono quelli che migliorano l'utilizzo dell'energia negli edifici (ospedali, abitazioni, università, alberghi) nonché nei processi industriali ed agricoli. Finora, la IIC ha fornito assistenza tecnica a sei progetti appartenenti al programma per l'energia rinnovabile e l'efficienza energetica. Per fare un esempio, un progetto in Cile (Energía Pacífico) prevede uno studio per determinare l'offerta di biomassa e una valutazione della fruibilità della tecnologia da utilizzare. Un altro progetto (Caruquia and Guanaquitas) ha monitorato la costruzione di due programmi per l'energia idroelettrica in Colombia. Entrambi hanno ricevuto l'approvazione per un finanziamento dell'IIC. Molte PMI riconoscono i vantaggi dell'efficienza energetica, ma non adottano le misure necessarie per mancanza di finanziamenti, per la preoccupazione che i risparmi attesi possano non materializzarsi o perché non si sa dove trovare prodotti e servizi di efficienza energetica. Per contribuire ad affrontare la questione e sensibilizzare le aziende, la IIC, con l'appoggio del Korea-IIC SME Development Trust Fund, si è unita alla Scotiabank per sponsorizzare workshop in Belize, Bahamas, Giamaica e Trinidad e Tobago. Gli obiettivi fondamentali di questi workshop fanno leva sull'importanza per le PMI delle misure di efficienza energetica e nel proporre alle PMI metodi pratici per ridurre le proprie spese energetiche.

c. Promozione di Buone e Solide Pratiche per la Governance delle PMI a Conduzione Familiare

Data la crescente attenzione che la governance aziendale ha ricevuto negli ultimi anni, la IIC dedica attenzione, risorse e buone pratiche alle aziende dell'America Latina e dei Caraibi, concentrandosi particolarmente sulle necessità e le sfide a carico delle imprese a conduzione familiare. In Giamaica (2008) e a Panama (2007), ad esempio, la IIC ha sponsorizzato workshop di formazione per i propri clienti sulla governance delle imprese a conduzione familiare. Obiettivo di questi workshop era offrire a queste imprese l'opportunità di studiare le questioni tipiche, relative alla governance, rilanciare la competitività e aumentare le possibilità di una continuità delle imprese nel lungo termine. I workshop hanno affrontato le seguenti sfide comuni alle PMI a conduzione familiare: sviluppare un modo responsabile ed unitario per essere titolari di un'azienda; comprendere il processo di successione; preparare le generazioni future alla continuità aziendale.

d. Servizi di Consulenza Generale

Questo programma fornisce assistenza alle PMI, siano essi clienti attuali o potenziali, mediante attività di consulenza specifica in aree quali: adeguatezza ambientale, analisi finanziarie, valutazioni tecniche. Il programma offre workshop

per la condivisione e la diffusione delle conoscenze. Durante questo periodo e grazie al Donor Trust Funds, sono state stanziati ulteriori risorse finanziarie per aiutare le PMI a diventare “eleggibili” al programma SBRL, la cui importanza continua ad espandersi in ambito nazionale. È stato approvato un nuovo programma per fornire ai clienti SBRL, potenziali e attuali, l’assistenza tecnica di cui hanno bisogno per ricevere prestiti dall’IIC, nonché assistenza tecnica specifica in aree chiave per rafforzare la loro posizione competitiva.

Un altro programma innovativo, recentemente introdotto con il supporto del Korea Trust Fund, aiuta le PMI nella preparazione di studi di fattibilità, che a volte costituiscono un ostacolo per rivolgersi alle istituzioni finanziarie (come la IIC) per chiedere finanziamenti a lungo termine. Mentre le grandi aziende sono dotate di uno staff e di risorse finanziarie significative per valutare la fattibilità dei loro progetti, lo stesso non accade per le PMI. Obiettivo di questo programma è aiutare le PMI nella preparazione degli studi tecnici, economici e finanziari necessari per valutare la fattibilità dei progetti e il loro possibile accesso alle fonti di finanziamento.

Rafforzare i legami tra le Aziende italiane, dell’America Latina e dei Caraibi

L’Italian Development Program (il Programma Italiano di Sviluppo) è un’iniziativa dell’Inter-American Investment Corporation (IIC) e del Ministero degli Affari Esteri italiano, il cui obiettivo è creare una rete di imprese italiane, latinoamericane e caraibiche che siano legate da operazioni di importazione, esportazione e investimenti diretti esteri.

Obiettivo del programma è identificare e far conoscere alla Corporation quali sono le piccole e medie imprese in America Latina e nei Caraibi che hanno rapporti di lavoro o che stanno pensando di fare affari con aziende italiane ed hanno bisogno di finanziamenti per ampliare i loro investimenti. Il programma ha già creato una vasta rete, integrando le agenzie di sviluppo, i governi regionali e centrali, le banche, le organizzazioni internazionali e le società in Italia, in America Latina e nei Caraibi che stanno promuovendo e operando nella regione. Sono state lanciate iniziative insieme alla Commissione per il Commercio in Perù, Venezuela e Brasile; con la Regione Emilia Romagna in Cile, Argentina, Brasile; con la Camera di Commercio della Toscana in Perù, Messico e Brasile; con le case automobilistiche del Piemonte; in Brasile con il Ministero italiano delle Attività Produttive. Alcune banche italiane stanno creando strumenti di co-finanziamento per partecipare al programma della IIC. Particolare attenzione è stata dedicata all’idea di catena di rifornimento, volta

a raggiungere e finanziare imprese che fanno parte della catena di rifornimento di un'azienda italiana (ad esempio Pirelli S.A. Brasile, Fiat Brasile). È stato costruito un database completo, con 500 aziende italiane e latinoamericane, per creare una mappa delle relazioni e delle interazioni tra le aziende. Questi dati saranno usati per offerte mirate di marketing, aventi come obiettivo finale coinvolgere l'IIC nel finanziamento di investimenti. Alcune di queste società stanno già per essere analizzate dall'IIC per esaminare le loro necessità finanziarie. Il programma sta creando opportunità di affari e assicurando appoggio allo sviluppo del settore privato in America Latina e nei Caraibi per creare una rete di imprese che fornisca ulteriori opportunità di affari e rafforzi le partnership tra l'Italia e le piccole e medie imprese in America Latina e nei Caraibi.

3. Migliorare il Clima per gli Affari

Oltre ad estendere l'accesso ai finanziamenti e ad accrescere la competitività delle aziende, il miglioramento del clima per gli affari è un'altra area chiave del supporto che il Gruppo BID fornisce alle PMI. Nonostante le riforme abbiano raggiunto progressi significativi nel rafforzamento del contesto giuridico e normativo in ALC, restano ancora da risolvere alcuni nodi che ostacolano le attività produttive: contesti creditizi deboli; burocrazia pesante; leggi ingombranti in materia di lavoro; istituzioni pubbliche carenti continuano ad frenare lo sviluppo del settore privato in ALC. C'è consenso diffuso sul fatto che un favorevole clima per gli affari fornisce alle imprese un contesto giuridico e normativo che promuove la concorrenza, rafforza la governance, supera le carenze burocratiche e migliora l'accesso ai servizi finanziari ed alle infrastrutture. I miglioramenti del clima per gli affari hanno un impatto diretto sul modo in cui le PMI riescono ad accedere e a partecipare al mercato.

A. II BID

a. Business Climate Initiative

Da oltre 15 anni³¹ la Banca svolge la propria azione per raggiungere il miglioramento del clima per gli investimenti in America Latina e nei Caraibi. Più di recente,

³¹ La Banca Interamericana di Sviluppo è attiva nel settore del miglioramento del clima per gli affari dal 1990. Poiché i Paesi dell'ALC stavano emergendo da un decennio di grave destabilizzazione e stavano per iniziare una serie di riforme per la stabilizzazione macroeconomica che includevano anche le riforme istituzionali e il rafforzamento dei mercati finanziari, il BID ha concesso 2 prestiti per un totale di \$13.2 miliardi (fino al 2003). La maggior parte dei fondi si concentra sul rafforzamento dei mercati finanziari (\$7.7 miliardi), ma importanti risorse sono state destinate anche a riforme giuridiche ed istituzionali (\$2.6 miliardi), nonché alla stabilità economica e allo sviluppo degli scambi commerciali (\$2.8 miliardi). Gli interventi di assistenza tecnica per contribuire alla partecipazione del settore privato alle infrastrutture sono stati di \$77 milioni.

la Banca ha rinnovato i propri sforzi per promuovere lo sviluppo del settore privato come motore primario della crescita. Nel 2003 la Banca ha lanciato la “Business Climate Initiative” (BCI) per assistere i governi coinvolti nel migliorare le condizioni che permettano la crescita degli investimenti nel settore privato. Con questa iniziativa la Banca cerca di dare ai governi dei paesi ALC l’assistenza necessaria per modificare, migliorare o creare le istituzioni e le regolamentazioni necessarie per sostenere le attività del settore privato. La “Business Climate Initiative” si propone un approccio operativo e mira ad ottenere risultati nel periodo di tempo più breve possibile. La BCI si articola in tre fasi distinte, volte ad agevolare miglioramenti nel clima per gli affari dei paesi membri:

1. *La Firma di un Memorandum* con i paesi membri, in cui le Autorità di governo competenti esprimono il proprio interesse nel riaffermare l’importanza di un clima idoneo per lo sviluppo del settore privato e nella definizione delle azioni da svolgere per individuare adeguati programmi di riforme e di sostegno;
2. *Una Valutazione Diagnostica*, basata sulle consultazioni con una vasta gamma di parti interessate, al fine di identificare le questioni che dovrebbero essere affrontate in via prioritaria per massimizzare l’impatto di qualsiasi azione politica sul clima per gli affari del paese;
3. *Finanziamento delle Riforme riguardanti il clima per gli affari*: una volta identificate le strategie del paese, i programmi operativi del BID offrono il loro supporto a piani specifici di azione. A tal fine, la Banca utilizza una serie di strumenti, tra cui i prestiti policy-based, i prestiti per gli investimenti, l’assistenza tecnica, il coinvolgimento nelle partnership strategiche.

Fino ad oggi la Banca ha firmato nella regione Memorandum con 24 paesi e sei governi locali. All’interno del BCI sono stati realizzati 32 progetti e 23 valutazioni diagnostiche. Questi investimenti hanno messo in moto, direttamente o indirettamente, progetti di investimenti, programmi di riforme e progetti FIM per circa \$700 milioni.

B. II FIM

a. Ridurre il peso delle regolamentazioni che grava sulle piccole imprese

Tra gli ostacoli più comuni nel percorso dei piccoli imprenditori figurano le regolamentazioni ingombranti ed i costi richiesti dalle norme in vigore per registrare un’azienda e/o una proprietà. In generale, questi disincentivi attentano contro quella vitalità economica che le riforme del mercato vorrebbero perseguire e possono scoraggiare l’ingresso delle imprese nel mercato formale. Molti paesi in America Latina e nei Caraibi continuano ad imporre ai piccoli imprenditori alti costi procedurali in

termini di tempo e di denaro.³² In questo contesto, il FIM svolge cluster di progetti denominati *Ridurre il peso delle regolamentazioni che grava sulle piccole imprese*, volti a snellire la procedure amministrative, a creare un'interfaccia migliore tra il settore pubblico e quello privato, a ridurre l'informalità e migliorare il clima per gli affari.³³ Tra il 2003 e il 2008 sono stati approvati, in quest'area, sette progetti per un investimento totale di \$4,871,900. L'obiettivo di ognuno di questi progetti è ridurre i costi e aumentare i benefici per le piccole imprese che partecipano all'economia formale. Questi progetti si concentrano su: 1) elaborazione ed attuazione di migliori regolamentazioni e procedure; 2) costruzione delle capacità e sviluppo di best practices e di nuovi prodotti. Questi progetti hanno comportato la riduzione del numero dei procedimenti e dei permessi; una migliore comunicazione tra settore pubblico e privato; la sostenibilità dei cambiamenti amministrativi; l'integrazione dei vari livelli di governo (nazionale, provinciale, municipale). La lezione principale che si può trarre da questi progetti è che le aziende decidono di registrarsi, perché la loro partecipazione all'economia formale garantisce l'accesso ad un certo numero di servizi per lo sviluppo dell'azienda. Questa conclusione implica che i governi locali non solo devono semplificare le procedure burocratiche, ma devono offrire anche servizi aziendali basati su una strategia di sviluppo locale e di competitività territoriale.

b. Promozione della Concorrenza

L'obiettivo dei progetti FIM, che promuovono la concorrenza, è ridurre le barriere in entrata, per l'espansione ed in uscita, che le PMI incontrano sui loro mercati. Obiettivi specifici di tali progetti sono una migliore attuazione delle politiche di concorrenza in un determinato paese e di pratiche di anti-concorrenza, nonché la riduzione delle pratiche di monopolio e anti-concorrenza e l'offerta di assistenza tecnica per migliorare il contesto normativo. Nel periodo in esame sono stati approvati due progetti: uno in Giamaica per accrescere la concorrenza nel settore delle telecomunicazioni e uno in Messico per intensificare la concorrenza delle PMI in una serie di settori. I due progetti hanno richiesto un finanziamento del FIM di \$1,328,900.

4. Promuovere l'Imprenditorialità

I programmi diretti a sostenere le iniziative imprenditoriali puntano ad aumentare la capacità di progettare, avviare e sviluppare nuove imprese. Questi program-

³² In media, gli imprenditori in ALC si confrontano con 13.5 procedure che richiedono 92.7 giorni lavorativi per essere completate. Questo si oppone alle migliori pratiche in altre regioni in cui i piccoli imprenditori affrontano solo 2 procedure per la registrazione delle imprese con una media di 4 giorni lavorativi per portarle a termine.

³³ Questi progetti seguono quattro tipi diversi di ottimizzazione: "negozi one-stop", centri multi-servizi, servizi online, outsourcing.

mi comprendono attività quali: campagne di comunicazione per promuovere gli scambi culturali e il valore sociale dell'impresa; scambi nei sistemi di istruzione formale per promuovere la formazione e le competenze nelle imprese; promozione di tirocini per gli studenti affinché possano acquisire esperienza in ambito aziendale; opportunità di impresa; organizzazione di progetti di tutorato, formazione e forum per giovani imprenditori. All'interno del Gruppo BID, il FIM è stato particolarmente attivo nel promuovere l'imprenditorialità attraverso 38 progetti approvati tra il 2003 e il 2008 per un investimento totale di oltre \$40 milioni. La tabella sottostante contiene dettagli relativi a questi progetti. Segue una descrizione delle attività selezionate. Nel riquadro viene descritta inoltre un' interessante iniziativa finanziata dalla Banca.

Tabella 4. Progetti Imprenditoriali FIM 2003-2008

Progetti Imprenditoriali FIM	US\$	N. di Progetti
Dynamic Business Ventures	10,500,000	8
Franchising	2,779,042	3
Sviluppo dell'Imprenditorialità	4,508,979	14
Formazione dei Giovani	23,709,854	13
Totale	41,497,875	38

Programmi di Sviluppo Giovanile per l'Innovazione e l'Azione Sociale

La Banca, attraverso il suo "Programma Giovani BID" ("IDB Youth Program"), lavora con i giovani della regione da oltre dieci anni, riconoscendo che questo importante settore è fondamentale per raggiungere gli obiettivi di sviluppo. Il Programma "GIOVANI BID" coordina una "Rete Giovani" che comprende oltre 9.000 organizzazioni che rappresentano migliaia di giovani imprenditori sociali e aziendali. La Banca offre il proprio appoggio a questa rete attraverso assistenza tecnica, supporto finanziario e condivisione delle informazioni.

Attraverso una partnership innovativa tra la Banca e Microsoft (grazie al suo Unlimited Potential Community Technology Skills), il Programma di Sviluppo Giovani per l'Innovazione e l'Azione Sociale o "Fondo Giovani" è stato creato come strumento per rispondere efficacemente alle necessità dei giovani in America Latina e nei Caraibi e per promuovere la loro partecipazione ai processi di sviluppo. L'obiettivo del "Fondo Giovani" è contribuire al miglioramento delle condizioni di vita dei giovani emarginati e svantaggiati in America Latina e nei Caraibi. Ci si propone di estendere le opportu-

nità di sviluppo, economiche e sociali, a favore dei giovani svantaggiati, sostenendo iniziative basate sull'informazione e sulle tecnologie della comunicazione (ICT) nonché sulla formazione del capitale umano per incrementare il potenziale di occupazione. Per poter raggiungere questo obiettivo, il "Fondo Giovani" offre assistenza finanziaria alle organizzazioni di giovani impegnati a contribuire allo sviluppo dei ragazzi fra i 15 ed i 30 anni in America Latina e nei Caraibi. Questo fondo garantisce finanziamenti non rimborsabili per cifre che variano da \$25,000 a \$40,000 a seconda dell'iniziativa.

A. La FIM

a. Cluster Imprenditoriale Dinamico

Nel 2005 il FIM ha creato una serie di progetti dal nome "Cluster Imprenditoriale Dinamico" che combinano (1) finanziamenti per l'assistenza tecnica per incoraggiare "angel network" e collegare incubatori di aziende; (2) piccoli trust o "seed fund" che concedono prestiti a lungo termine per avviare un'azienda o assisterla nella fase iniziale ricevendo investimenti da investitori "angel". L'obiettivo di questo cluster è promuovere l'imprenditorialità, creando meccanismi finanziari e reti di supporto alle azioni che aiutino le imprese appena avviate o che siano in fase embrionale e che non siano ancora pronte per il "venture capital". Per avviare un'impresa è cruciale attraversare la prima fase di sviluppo. I progetti FIM aiutano i "venture" ad alto potenziale di crescita a prosperare creando un ambiente più favorevole all'imprenditorialità: vi sono compresi alcuni strumenti finanziari innovativi, creati per assecondare le varie fasi di sviluppo di una nuova impresa e per appoggiare le reti e i servizi che aiutino gli imprenditori nel loro percorso. Nell'ambito di questo programma il FIM ha approvato fino ad ora otto progetti per un investimento totale di \$10.5 milioni. Otto di questi progetti comprendono anche "seed fund".

b. Il Franchising come formula per favorire imprese di successo

Il sistema del franchising è una delle formule più popolari per sviluppare un'impresa grazie alle innumerevoli opportunità che esso offre per pubblicizzare l'attività dell'azienda in un'ampia varietà di settori industriali. Nei paesi della regione che hanno un alto numero di aziende di sussistenza, bassi livelli di "formalità" sul mercato del lavoro ed alti tassi di fallimenti, il sistema di franchising potrebbe contribuire a mitigare questi problemi, offrendo nuove opportunità di crescita economica per gli imprenditori locali. In questo settore, il FIM ha lanciato un

gruppo di progetti denominato “Il Franchising come formula per favorire imprese di successo”. Obiettivo di questo cluster è promuovere la crescita economica e la sostenibilità delle MPMI e delle ONG in America Latina e nei Caraibi. Esso si propone di sviluppare, rafforzare e promuovere l’uso del franchising tra le MPMI e le ONG. A beneficiarne direttamente sono: a) le MPMI e le ONG che scelgono di sviluppare le loro attività mediante il franchising; b) i loro franchise, che faranno acquisti direttamente in franchise (un gruppo che potrebbe includere donne e microimprenditori di sussistenza); c) i professionisti che vengono formati per fornire servizi di consulenza sullo sviluppo del franchising e sulla risoluzione delle controversie ad esso collegate; d) le associazioni di franchising e le grandi aziende che vedranno rafforzata la loro capacità di lavorare con le MPMI; e) altre istituzioni quali le finanziarie, le università e le associazioni di commercianti che partecipano alle iniziative. I progetti, appartenenti a questo cluster, aiutano le MPMI ad espandersi a livello locale, nazionale ed internazionale attraverso sistemi di franchising affidabili. Tra le iniziative finanziate da questi progetti figurano: (1) il rafforzamento del contesto giuridico ed istituzionale per il franchising; (2) l’analisi, la diffusione e la sensibilizzazione circa le opportunità offerte da questo sistema; (3) la formazione e l’assistenza tecnica per la pianificazione dei franchise; (4) l’accesso ai mercati finanziari e di capitale da parte dei franchisor e degli affiliati. Nel periodo 2003-2008 sono stati approvati tre progetti per un valore totale di \$2,779,042.

c. Formazione dei Giovani

I programmi di formazione dei giovani del FIM aumentano le prospettive di occupazione dei giovani, adattando il contenuto della loro formazione alle esigenze dei datori di lavoro e appoggiando programmi di certificazione delle competenze acquisite. Generalmente, i progetti includono una combinazione di formazione tecnica, di sviluppo delle capacità lavorative e di tirocinio presso datori di lavoro locali. Inoltre, i progetti del FIM, rivolti ai giovani, promuovono le capacità imprenditoriali, fornendo la formazione e i finanziamenti di cui essi hanno bisogno per avviare le loro piccole imprese. Il FIM fornisce altresì il proprio appoggio ad una vasta gamma di progetti di formazione e di mentoring per giovani svantaggiati della regione, creando sinergie tra imprese, ONG e istituzioni governative. Dal 2003 sono stati approvati 13 progetti per un investimento totale che supera i \$23 milioni. Un esempio del lavoro del FIM in questo campo è “Entra 21”, un programma promosso in collaborazione con la “International Youth Foundation”, che fornisce ai giovani svantaggiati una formazione per acquisire competenze professionali ed informatiche, nonché accesso a posti di lavoro di qualità.

5. Rafforzare il ruolo delle grandi imprese per promuovere l'inclusione economica in modo sostenibile

Le grandi imprese possono svolgere un ruolo determinante nello stimolare l'inclusione sociale, lavorando con la propria catena di rifornimento e adottando un approccio aziendale basato sulla responsabilità sociale dell'azienda ("corporate social responsibility" - CSR). Un approccio basato sulla CSR prevede il rispetto per l'etica, le persone, la comunità e l'ambiente come parte integrante di una strategia che accresce il valore aggiunto e migliora la posizione competitiva di un'azienda. La CSR comprende una serie di politiche, pratiche e programmi di ampio respiro, integrati nelle attività aziendali e nei processi decisionali. Le aziende hanno compreso che la CSR è un bene per le aziende, poiché essa contribuisce alla competitività, incrementa la produttività e crea un'immagine aziendale positiva agli occhi dei consumatori, degli investitori, dei dipendenti e della comunità in generale.³⁴ Al tempo stesso, le aziende socialmente responsabili, che abbiano un obiettivo che vada oltre il profitto, possono avere un positivo impatto economico, sociale ed ambientale e contribuire a migliorare le condizioni di lavoro circostanti, incluse quelle dei fornitori delle piccole imprese. Mentre la CSR ha avuto seguiti positivi nei paesi industrializzati, nell'ALC i progressi sono ancora in fase embrionale. Tuttavia, la crescente popolarità della CSR in tutto il mondo sta esercitando una crescente pressione sulle aziende della regione affinché esse facciano propri tali concetti per competere in modo efficace. Inoltre, come fornitori delle società più grandi e nel più ampio contesto del commercio internazionale, le PMI stanno dedicando crescente attenzione al problema della CSR come strumento per mantenere o aprire accessi ai mercati. Dal 2002 la Banca, e in particolare il Dipartimento per lo Sviluppo Sostenibile (SDS), ha dedicato particolare attenzione alla CSR, organizzando conferenze ed altri eventi per promuovere la CSR nella regione. Nel settembre 2002, il SDS ha organizzato la prima conferenza della Banca su questo tema. Questi eventi hanno promosso con successo la CSR, favorendo in tutta la regione l'aumento di interesse e la credibilità di questo tema.³⁵

³⁴ Le società che hanno attuato le misure relative alla CSR hanno goduto di una serie di benefici, tra cui: (i) migliori performance finanziarie; (ii) costi operativi ridotti; (iii) miglioramento dell'immagine del marchio e della reputazione; (iv) crescita delle vendite e della fedeltà del cliente; (v) maggiore produttività e qualità; (vi) maggior capacità di attrarre e mantenere i dipendenti; (vii) supervisione normativa ridotta; (viii) maggiore accesso al capitale.

³⁵ La Banca continua a sostenere la CSR attraverso il nuovo "Office of Outreach and Partnership (ORP)", il cui obiettivo è intensificare il dialogo della Banca e le sinergie con altre componenti della comunità dello sviluppo, tra cui i donatori di trust fund, gli omologhi co-finanziatori e il settore privato. Più concretamente, ORP sviluppa partenariati con grandi imprese leader del settore privato, fondazioni e altri enti pubblici e privati per aumentare le risorse e l'attenzione nei confronti di temi quali la CSR e l'inclusione economica nonché collaborare ad iniziative concrete, come lo sviluppo di indicatori di CSR.

A. II FIM

a. Promuovere la Competitività attraverso la Responsabilità Sociale dell'Impresa.

A partire dagli stimoli forniti dagli eventi organizzati dalla Banca, il cluster dei progetti del FIM denominato “*Promuovere la Competitività attraverso la Responsabilità Sociale dell'Impresa*” si propone di agevolare l’uso della CSR come strumento per la competitività a favore delle aziende della regione. Questo cluster di progetti si concentra soprattutto sull’assistenza alle imprese più piccole, impegnate nel miglioramento della propria competitività attraverso l’attuazione di misure della CSR. Questo gruppo di progetti ha attirato inoltre l’attenzione di imprese più grandi della regione, coinvolgendole, fra l’altro, nell’offrire assistenza alle imprese più piccole nella loro catena di rifornimento. Tra il 2003 e il 2008 sono stati approvati 14 progetti di questo tipo, la maggior parte dei quali si concentra sull’attuazione della CSR nelle PMI attraverso la catena di valore. Generalmente in questi progetti c’è una agenzia esecutiva che collabora con una grande azienda che intende individuare alcuni propri fornitori per attuare la CSR. Il coinvolgimento di una grande azienda acquirente è stato un fattore importante che ha spinto le PMI ad adottare le misure di CSR. Questo modello si è dimostrato valido, producendo risultati quali l’aumento delle vendite, il miglioramento dell’organizzazione, il miglioramento delle relazioni con gli agenti locali (soprattutto i Comuni). Di recente, il FIM ha dato inizio alla sperimentazione di una nuova linea di azione, che crea partenariati con le istituzioni finanziarie per offrire alle PMI le garanzie di accesso al credito per poter adottare misure di CSR. Un primo esempio è costituito dal progetto impostato in collaborazione con la Fondazione “Garantizar” in Argentina e che è in attesa di approvazione.

b. Promuovere opportunità per la maggioranza attraverso l’inclusione economica

Un’azienda favorevole all’inclusione contribuisce a superare la povertà sviluppando opportunità presso comunità a basso reddito senza perdere di vista la sua funzione di generatrice di profitto. Queste aziende, che sono parte di un approccio generale a favore dell’inclusione, cercano di portare i singoli o le piccole imprese nella catena di valore come fornitori, distributori, clienti, dipendenti o partner. Alcune imprese vanno al di là di questo aspetto e cercano modalità per riorganizzare i loro modelli aziendali, sviluppare nuovi prodotti e migliorare l’accesso ai servizi per le popolazioni a basso reddito. Recenti studi, condotti nella regione, hanno dimostrato che appoggiando questo tipo di sviluppo di impresa, che sposta le persone da gruppi a basso reddito alla catena di valore come fornitori e distributori oltre che come con-

sumatori, le società private possono cogliere l'opportunità di creare nuovi prodotti e servizi, garantire l'accesso a flussi stabili di materie prime di qualità e sviluppare canali di distribuzione efficaci per i propri prodotti e servizi. Tutto questo si traduce in profitti più alti e nuovi posti di lavoro, che contribuiscono a consolidare e in ultima istanza ad incrementare la partecipazione di gruppi produttivi attualmente impoveriti ed esclusi.

Il cluster di progetti del FIM di questo tipo contiene progetti elaborati per creare e migliorare le opportunità di mercato per le micro e piccole imprese nei luoghi dove vive e lavorano le maggioranze a basso reddito.³⁶ Scopo di questo gruppo di progetti è far sì che gli individui e le micro e piccole imprese possano impegnarsi in nuove attività economiche, che contribuiscano alla loro partecipazione nella società e che portino ad opportunità significative di crescita. I progetti si concentrano sull'integrazione di individui come produttori e dipendenti e di micro o piccole imprese come elementi della catena di valore di una grande o media impresa. A tal fine, il FIM crea generalmente partnership con grandi aziende e con i gruppi della società civile, interessati a lavorare con le "maggioranze" e a promuovere l'integrazione di gruppi storicamente esclusi. Il cluster di progetti contribuisce alla creazione delle capacità richieste dai singoli produttori, dalle micro-imprese e dalle piccole imprese per potersi impegnare in vere e proprie opportunità formali e produttive. Affinché un progetto venga inserito in questo cluster e non rientri nella categoria della "inclusione sociale" o "filantropia" (che non costituiscono gli obiettivi finali di questi progetti), le medie e grandi imprese candidate devono essere interessate sia a risolvere i problemi con cui si potrebbero confrontare (ad esempio, migliorando la qualità degli input attraverso un rapporto più stretto con i loro fornitori) sia a considerare opportunità aziendali per sviluppare una nuova linea di prodotti o servizi. Il FIM si preoccupa principalmente di sostenere per tempo queste iniziative e vigila che esse siano un modello aziendale sostenibile. L'obiettivo finale di questi progetti è una situazione a somma positiva, in cui le micro-imprese e gli individui siano inclusi nella catena di rifornimento e le grandi e medie imprese riescano a trarre benefici in termini di miglioramento della qualità, riduzione dei costi e diversificazione dei prodotti.

³⁶ La Banca ha sviluppato una nuova iniziativa concentrata sull'individuazione di modi per raggiungere meglio le maggioranze a basso reddito che vivono nella regione. Questo nuovo tentativo denominato "Opportunità per la Maggioranza" (Opportunities for the Majority - OMJ) ha stabilito priorità specifiche per le sue iniziative e azioni. L'OMJ promuove e finanzia i modelli aziendali emergenti che coinvolgono le società del settore privato, i governi locali e le comunità nello sviluppo e nell'offerta di prodotti e servizi di qualità, nella creazione di posti di lavoro e nella partecipazione di produttori e consumatori all'economia formale.

B. La IIC

a. Programma della catena di rifornimento

I programmi della “Catena di Rifornimento” usano i finanziamenti erogati dalla IIC per contribuire a rafforzare i rapporti tra le grandi società e i loro fornitori. Questi programmi offrono ai fornitori una serie di vantaggi, che dipendono dalla loro struttura e dai loro obiettivi specifici. Ad esempio, essi fanno sì che queste società riscuotano i pagamenti prima dell’emissione della fattura, riducendo così le spese finanziarie e di riscossione o fornendo un veicolo per il trasferimento di know-how e tecnologia. Questi programmi garantiscono altresì l’accesso al capitale di medio termine per acquistare asset fissi. Alle grandi aziende questi programmi permettono di sviluppare le proprie catene di rifornimento e ottenere prezzi migliori dai propri fornitori. I programmi della catena di rifornimento offrono all’IIC l’opportunità di far leva sulla propria forza per raggiungere un maggior numero di piccole e medie imprese, offrendo allo stesso tempo appoggio alle catene di rifornimento.

6. Innovazione e tecnologia

L’innovazione e la tecnologia sono due ingredienti-chiave per le PMI. Le aziende hanno bisogno di innovazione per mantenere le loro posizioni sui mercati, ottenere l’accesso a nuovi mercati, migliorare prodotti e organizzazione nonché per ridurre i tempi di consegna.³⁷ Tuttavia, sebbene l’innovazione sia estremamente importante per le piccole imprese, esse tendono ad investire poche risorse per rinnovare processi o prodotti. Secondo la Banca Mondiale, le piccole imprese spendono meno in ricerca e sviluppo rispetto alle imprese grandi e medie.³⁸ Tuttavia, e nonostante il basso livello di innovazione e di investimenti nel settore della ricerca e dello sviluppo, le piccole imprese fanno maggiore affidamento sull’innovazione rispetto alle grandi aziende: inoltre, le loro innovazioni hanno un’influenza più significativa sui profitti rispetto a quella grandi aziende. Ad esempio, i nuovi prodotti nelle aziende più piccole costituiscono una percentuale di vendita più alta rispetto alle grandi aziende, a dimostrazione che il livello delle vendite nelle imprese più piccole è legato al livello di innovazione.³⁹

Nel settore dell’innovazione e della tecnologia, lo sviluppo delle tecniche di

³⁷ Angelelli, P., Moudry, R., and J. J. Llisterri, *Institutional Capacities for Small Business Policy Development in Latin America and the Caribbean*, Technical Paper Series, Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington, D.C., 2006.

³⁸ World Bank Enterprise Surveys. The World Bank Group. www.enterprisesurveys.org/.

³⁹ Angelelli, P., Moudry, R., and J. J. Llisterri, *Institutional Capacities for Small Business Policy Development in Latin America and the Caribbean*, Technical Paper Series, Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington, D.C., 2006.

informazione e comunicazione ha svolto negli ultimi anni un ruolo sempre maggiore nel migliorare il clima per gli affari delle PMI. Queste tecniche offrono grandi opportunità per l'espansione degli affari e il miglioramento delle attività dell'impresa. Tuttavia, il tasso di acquisizione da parte delle PMI di queste nuove tecnologie tende ad essere inferiore a quello delle grandi aziende. Inoltre, le PMI hanno maggiori difficoltà nell'integrare Internet ed altri strumenti elettronici nelle loro attività rispetto alle grandi aziende. Di conseguenza, cresce il divario tecnologico tra le aziende più piccole e quelle più grandi della regione a danno della competitività a lungo termine di quelle più piccole.

A. II BID

a. Prestiti per l'innovazione e la tecnologia

La Banca ha da tempo riconosciuto l'importanza dell'innovazione e della tecnologia ed ha fornito il proprio contributo per il rafforzamento delle capacità in questi settori in tutti i paesi. I prestiti della Banca per l'innovazione e la tecnologia si propongono i seguenti obiettivi: creare infrastrutture fisiche e umane; rafforzare gli enti che finanziano la ricerca scientifica; migliorare i rapporti tra le imprese private e le istituzioni pubbliche per la ricerca e lo sviluppo; sostenere gli investimenti del settore privato nella ricerca e nello sviluppo attraverso i fondi per lo sviluppo della tecnologia.

Tra il 2003 e il 2008 la Banca ha approvato 79 operazioni per l'innovazione e la tecnologia, tra cui una sezione specifica dedicata al sostegno alle PMI. Di queste 9 sono prestiti per un totale di \$417 milioni e 66 assistenza tecnica per un totale di \$11.6 milioni. Generalmente, queste operazioni finanziano tre linee di attività: sostegno al settore privato per investimenti nell'innovazione e nella tecnologia (di solito sotto forma di sussidi, ma in un progetto in Argentina anche con una linea di credito); finanziamenti per incoraggiare l'associazionismo (sotto forma di sussidi ad un gruppo di imprese o ad un gruppo misto di imprese ed istituzioni specializzate per investimenti congiunti nell'innovazione e nella tecnologia); sussidi alle istituzioni competenti in innovazione e tecnologia affinché migliorino la loro offerta di servizi tecnologici.

B. II FIM

a. Rafforzare la competitività attraverso la tecnologia dell'informazione e della comunicazione

La tecnologia dell'informazione e della comunicazione (ICT) è fondamentale per migliorare l'efficacia dell'azienda, la qualità dei prodotti e dei servizi e la competitività. Con il cluster di progetti "Rafforzare la Competitività attraverso la Tecnologia dell'Informazione e della Comunicazione" ("Strengthening

Competitiveness Through Information and Communication Technology - ICT)”, il FIM si concentra sulla acquisizione di capacità da parte delle piccole imprese di adottare nuove soluzioni di ICT e migliorare il contesto normativo per l’e-commerce, nonché sull’appoggio all’innovazione ICT rivolta alle piccole imprese e alla formazione dei giovani. Obiettivo di questo cluster è migliorare la competitività delle PMI in ALC attraverso la promozione dell’applicazione e dell’adozione di strumenti ICT e di soluzioni innovative ICT nelle PMI. L’applicazione riuscita di strumenti e soluzioni ICT aiuta le PMI a migliorare la loro competitività mediante la riduzione dei tempi richiesti dal momento della creazione del prodotto alla consegna al consumatore finale, il miglioramento della qualità dei prodotti e l’introduzione di maggiore innovazione nella produzione e nei processi produttivi. Obiettivo specifico di questo cluster di progetti è assicurare che gli imprenditori più piccoli possano: (i) adottare ed applicare adeguati strumenti e procedimenti di ICT per migliorare la competitività delle loro imprese; (ii) usare l’ICT per migliorare le loro performance aziendali; (iii) usare l’ICT per identificare nuove opportunità aziendali e integrare i mercati sub-regionali, regionali e internazionali, (iv) contribuire allo sviluppo di industrie di ICT locali, appoggiando soluzioni innovative per le PMI di tipo elettronico.

Tra il 2003 e il 2008 sono stati attuati 45 progetti in 16 paesi diversi e 4 progetti in ambito regionale. I progetti si concentrano su tre aree principali. A seconda della capacità istituzionale e del livello di sviluppo dell’ICT in un determinato paese, i progetti prevedono in tutto o in parte le seguenti attività: 1) migliorare il contesto normativo per l’uso produttivo dell’ICT; 2) costruire capacità locali per l’adozione e l’uso di soluzioni di ICT per le PMI 3) promuovere l’ICT rivolta alle PMI. Inoltre, data l’importanza della condivisione delle nuove competenze fra un alto numero di PMI nella regione, ogni progetto di questo cluster contiene iniziative di sensibilizzazione e diffusione delle esperienze acquisite.

IV. Uno Sguardo al Futuro: Nuove Aree di Intervento

Le PMI sono una parte fondamentale delle economie dei paesi dell’America Latina e dei Caraibi. Il Gruppo BID si è impegnato nel rafforzamento di questo settore, aiutando le imprese a superare le barriere che ostacolano un loro maggiore contributo allo sviluppo della regione. Le tre branche del Gruppo BID continueranno a concentrarsi e a dare priorità alle azioni di sostegno alle PMI, sviluppando le iniziative già esistenti ed individuando approcci nuovi ed innovativi.

Il Gruppo BID sta lavorando per **promuovere l’inclusione economica** mediante lo sviluppo delle PMI. Il FIM sperimenterà nuovi modi di promuovere le opportunità economiche per le maggioranze a basso reddito della regione. In quest’area, il FIM continuerà a lavorare con le imprese di medie e grandi dimensioni per appog-

giare gli sforzi per integrare le piccole imprese di comunità a basso reddito nelle catene di valore delle grandi aziende. Il FIM amplierà il suo appoggio per l'integrazione dei giovani nel sistema economico mediante la formazione, la diffusione della tecnologia e un migliore accesso ai finanziamenti. Questi sforzi saranno collegati inoltre allo sviluppo dell'imprenditorialità e incoraggeranno la diffusione di nuovi modelli imprenditoriali che siano in grado di migliorare la vita di coloro che si trovano alla base della piramide, come il micro franchising. In quest'area, la Banca sta ampliando l'iniziativa "Opportunità per la Maggioranza", che finanzia i programmi per agevolare l'accesso della popolazione a basso reddito ai servizi e ai prodotti di base attraverso nuovi modelli imprenditoriali e prodotti innovativi.

Poiché le PMI sono sempre le più colpite dalle deficienze dei governi e del mercato, il Gruppo BID continuerà a garantire il proprio appoggio a progetti volti ad accrescere l'efficienza e l'efficacia dei governi nel superare o prevenire le deficienze del mercato riducendo il peso dei costi delle transazioni e assicurando un ambiente propizio allo sviluppo del settore privato nella regione.

Il Gruppo BID continuerà altresì ad **appoggiare la produttività e la competitività delle PMI**. A tal fine la Banca collaborerà con i governi della regione per sviluppare strategie di ampio respiro che comprendano una vasta gamma di azioni quali lo sviluppo del mercato del lavoro, la promozione dell'innovazione tecnologica, la cooperazione tra aziende, l'imprenditorialità.

Le iniziative della Banca si concentreranno inoltre nell'aiutare i paesi della Regione a migliorare le loro Politiche di Sviluppo Produttivo (Productive Development Policies - PDP), dal momento che i governi dovranno affrontare crescenti limitazioni di bilancio che premieranno i progetti di intervento di PDP che risultino effettivamente efficaci e adeguati ad aiutare le PMI. La Banca aiuterà i paesi dell'America Latina ad elaborare, attuare e valutare politiche, programmi, istituzioni e strumenti che contribuiscano allo sviluppo delle PMI mediante incentivi e servizi che aumentino la produttività a livello nazionale, regionale e locale. Questo sforzo comprenderà altresì i progetti di sviluppo a sostegno del rafforzamento istituzionale delle agenzie chiave dei governi e delle organizzazioni della società civile che forniscono alle PMI servizi per lo sviluppo degli affari e promuovono il dialogo pubblico-privato su questioni riguardanti lo sviluppo del settore privato a livello nazionale, regionale e locale.

Il sostegno alle iniziative per lo sviluppo economico a livello locale sarà tra le priorità del Gruppo BID. L'esperienza dei progetti passati, finanziati dalla Banca e dal FIM, ha rivelato che la competitività dipende non solo dalle aziende ma anche dal contesto geografico in cui esse operano. Le iniziative che possono migliorare la competitività delle aree sub-nazionali avranno grande influenza sulla competitività delle

singole imprese. A tal fine la Banca si adopererà per rafforzare i legami tra governi locali, settori produttivi locali (associazioni di imprese, ma anche singole aziende che svolgono un ruolo leader nell'area) e istituzioni per la conoscenza, migliorando anche la governance tra loro. Una più stretta collaborazione tra le istituzioni contribuirà ad identificare i fattori locali che possano influenzare la competitività delle aziende (*asset territoriali*), quali le materie prime e le risorse naturali di base di un'area, l'insieme della forza lavoro qualificata e specializzata, l'insieme delle istituzioni regionali di ricerca e sviluppo, l'offerta di beni pubblici nella regione.

Per raggiungere questi obiettivi, la Banca finanzia iniziative volte a rafforzare le agenzie di sviluppo regionale come strumento per incoraggiare i processi di sviluppo locale: essa promuoverà inoltre l'innovazione tecnologica a livello locale, intensificando i sistemi di innovazione regionale. Questi sistemi consistono in reti di istituzioni locali (nel settore pubblico, privato e della conoscenza) che risultano essenziali per creare le condizioni in cui le aziende possono innovare e trasformare le strutture produttive e sociali. Per attuare queste strategie è necessario incoraggiare i processi di apprendimento nelle istituzioni nazionali e sub-nazionali a sostegno della competitività aziendale e dell'innovazione tecnologica.

Le iniziative del FIM a sostegno dello sviluppo economico locale sono in linea con le attività della Banca in quest'area e sarà possibile individuare elementi di complementarità per amplificare l'impatto di entrambe le istituzioni. Il FIM continuerà ad appoggiare progetti per promuovere la competitività aziendale e i vantaggi competitivi di una determinata regione con iniziative pilota che possono mostrare le opportunità di cooperazione tra attori pubblici e privati e sviluppare strumenti e metodologie.⁴⁰ Sulla base delle esperienze dei progetti in corso, il FIM profonderà nuove energie a favore delle regioni emarginate e meno sviluppate.⁴¹ Nell'area dell'innovazione, il FIM incoraggerà l'innovazione come strumento per promuovere l'integrazione economica e lo sviluppo locale. Attraverso l'innovazione e il talento locali, e collegando queste regioni ai mercati internazionali, questi progetti promuoveranno la crescita di aziende inclusive e sostenibili da un punto di vista sociale e ambientale. In relazione all'obiettivo legato alle regioni meno sviluppate, il FIM lavorerà sul progetto agricoltura sostenibile nelle comunità locali, promuovendo lo sviluppo di nuovi prodotti sul mercato, appoggiando sia sistemi di produzione innovativi sia la logistica e contribuendo al miglioramento delle infrastrutture di base. L'obiettivo di queste iniziative è aumentare le opportunità per le comunità emarginate di aggiungere valo-

⁴⁰ Per ulteriori informazioni, vedi la sezione sulla "Competitività" fra le attività svolte dal FIM.

⁴¹ Imparare dalle esperienze passate sarà più semplice grazie ad un sistema di monitoraggio comune che è stato sviluppato per i progetti esistenti e che produrrà parametri comparabili per la creazione dei dati e la diffusione delle conoscenze.

re alla catena agricola di rifornimento e quindi migliorare la loro capacità di apprendimento.

Per quanto riguarda l'accesso delle PMI ai finanziamenti, il Gruppo BID intensificherà le proprie iniziative per garantire un flusso adeguato di finanziamenti nella regione alle attività delle aziende. Il "Deleveraging" e una crescente avversione al rischio hanno portato ad una sostanziale riduzione dei flussi finanziari verso la regione. I crediti a breve e lungo termine sono diminuiti drasticamente negli ultimi mesi. La Banca ha una grande esperienza nell'impostare operazioni che forniscano crediti al settore privato. Questi sforzi saranno completati da progetti basati sull'espansione dell'accesso ai servizi finanziari. Nonostante i notevoli progressi compiuti negli ultimi anni, la regione è ancora arretrata in materia di profondità ed ampiezza dei mercati finanziari. Ci sono molti segmenti di mercato che sono ancora serviti poco o per niente. È limitato l'accesso ai servizi finanziari dei poveri; il credito per le PMI e per le aziende rurali è scarso; i progressi nei micro-prestiti sono a rischio a causa della crisi finanziaria, mentre i mercati assicurativi continuano ad essere sottosviluppati.

Per migliorare l'accesso delle PMI ai finanziamenti, il FIM, oltre ad ampliare le attività di venture capital già esistenti, aumenterà i propri sforzi per attirare nuovi investitori, soprattutto i fondi pensionistici locali e quelli dei mercati sviluppati interessati ad investire e a trasferire capacità imprenditoriali alla regione. Il FIM proseguirà la collaborazione in corso con LAVCA, ABVCAP, FINEP, e BANCOLDEX, tra le altre istituzioni, per usare strumenti quali eventi, appelli congiunti per formulare proposte, valutazioni scorecard per portare i capitali privati nei fondi di venture capital. Mentre la crisi globale colpisce l'offerta di nuovi fondi, i fondi esistenti saranno in buona posizione per comprare asset a prezzi vantaggiosi.

È ampiamente assodato che per le PMI l'equity è in una fase crescente di sviluppo rispetto al debito. Per questa ragione il Consiglio dei Direttori Esecutivi della IIC ha chiesto alla IIC di incrementare il proprio portafoglio di equity nelle PMI in ALC. Grazie alle risorse provenienti dai suoi "Donor Trust Funds", l'IIC ha sviluppato un Programma Equity e un Programma di Sviluppo "Equity Type" che utilizzerà le risorse dell'IIC nonché quelle messe a disposizione dalla Cina attraverso la creazione del "China-IIC SME Equity Investment Fund". Questa iniziativa amplierà la gamma di prodotti offerti dall'IIC e creerà un maggiore valore aggiunto per le PMI attraverso strumenti più flessibili di finanziamento. L'IIC intensificherà il proprio coinvolgimento negli investimenti per rendere più competitivo il settore delle PMI e incrementare le sue possibilità di crescita. Con questa iniziativa, l'IIC si rivolgerà ai paesi più piccoli, che non hanno visto i benefici, di cui hanno goduto alcuni paesi più grandi, provenienti dall'espansione delle fonti commerciali di finanziamenti come il "venture capital" e i fondi di "private equity". Obiettivo principale dell'iniziativa è

ottenere un impatto sullo sviluppo e sulla sostenibilità finanziaria e non necessariamente massimizzare gli utili sugli investimenti. Tuttavia, l'IIC riuscirà a svolgere il suo ruolo in materia di sviluppo solo se ci saranno effetti positivi riscontrabili, ciò che richiede che gli investimenti siano globalmente redditizi. Nel periodo iniziale di investimento, l'IIC investirà direttamente (soprattutto attraverso strumenti quasi-equity) e indirettamente (attraverso investimenti in fondi di private equity), concentrandosi su operazioni di un valore pari o superiore a \$1 milione. In tutti i suoi investimenti, l'IIC cercherà di svolgere un ruolo produttivo, fornendo direttamente o indirettamente valore aggiunto e buone pratiche aziendali che diano alle imprese stabilità nella fase cruciale di crescita.

Le attività del Gruppo BID coprono una vasta gamma di aree. Per massimizzare l'impatto di queste attività nella regione, il Gruppo BID non solo lavora per garantire il massimo di sinergia all'interno del Gruppo, ma collabora sempre di più con partner esterni per sviluppare ulteriormente ed enfatizzare i propri risultati.

A tal fine il Gruppo BID continuerà a sviluppare partnership con le Ong, enti del settore privato ed altre organizzazioni dei paesi dell'America Latina e dei Caraibi nonché di altre regioni del mondo. Per esempio, mediante le partnership il FIM svilupperà approcci comuni e utilizzerà le conoscenze generate dalle esperienze acquisite sul campo. In particolare, sarà incoraggiato lo scambio di esperienze con le istituzioni di altre regioni del mondo. Obiettivo di queste partnership sarà agevolare lo sviluppo e la realizzazione di iniziative efficaci. In tal modo, il Gruppo BID spera di ottenere, mediante tutte le sue iniziative, il massimo impatto sullo sviluppo.

Allegato 1. Lista dei Progetti del Gruppo BID

PROGETTI DEL GRUPPO BID

	Prestito/Equity		Assistenza Tecnica	
	Ammontare	N. dei Progetti	Ammontare	N. dei Progetti
Temi e Gruppi				
Accesso ai Finanziamenti				
BID Globale multisettoriale	3.459.500.000	11	1.007.000	5
BID Mercato dei Capitali	1.808.600.000	7	6.520.000	37
FIM Sviluppo Mercati del Capitali	–	–	6.682.735	8
FIM Investimenti Venture Capital	68.521.000	14	8.381.594	10
Programma LAPE FIM	–	–	3.691.400	8
Inter-American Investment Corporation*	1.731.346.000	264	6.038.297	63

	Prestito/Equity		Assistenza Tecnica	
	Ammontare	N. dei Progetti	Ammontare	N. dei Progetti
Competitività				
BID Sviluppo del Settore Privato e Competitività	1.706.104.000	30	39.915.000	84
FIM Governance Societaria per Aziende di Famiglia	-	-	7.515.344	8
FIM Servizi di Sviluppo di Impresa	-	-	53.203.825	77
FIM Catene Produttive e Cluster	-	-	29.798.552	39
FIM Sviluppo Economico Locale	-	-	17.900.760	13
FIM Turismo Sostenibile	-	-	32.969.119	34
FIM Produzione Più Pulita	-	-	7.507.080	17
IIC Assistenza Tecnica**				
Migliorare il Clima per gli Affari				
Business Climate Initiative BID (BCI) ***	-	-	-	-
FIM Ridurre gli Oneri Normativi	-	-	4.871.900	7
FIM Promuovere la Concorrenza	-	-	1.328.900	2
Imprenditorialità				
FIM Dynamic Business Ventures	-	-	10.500.000	8
FIM Franchising	-	-	2.779.042	3
FIM Sviluppo dell'Imprenditorialità	-	-	4.508.979	14
FIM Formazione Giovani	-	-	23.709.854	13
Grandi Imprese come Catalizzatori dell'Inclusione Economica				
FIM Responsabilità Sociale dell'Impresa	-	-	10.356.623	14
FIM Inclusione Economica	-	-	12.742.713	6
IIC Catena di Rifornimento**				
Innovazione e Tecnologia				
BID Innovazione/Tecnologie dell'Informazione edella Comunicazione	417.210.000	9	11.655.000	66
FIM Tecnologia per l'Impresa	-	-	16.741.413	37

	Prestito/Equity		Assistenza Tecnica	
	Ammontare	N. dei Progetti	Ammontare	N. dei Progetti
Sintesi				
Temi e Gruppi				
Accesso ai Finanziamenti				
BID	5.268.100.000	18	7.527.000	42
Inter-American Investment Corporation*	1.731.346.000	264	6.038.297	63
FIM	68.521.000	14	12.072.994	18
Competitività				
BID	1.706.104.000	30	39.915.000	84
FIM	-	-	148.894.680	188
IIC Assistenza Tecnica**				
Migliorare il Clima per gli Affari				
BID Business Climate Initiative (BCI) ***	-	-	-	-
FIM	-	-	6.200.800	9
Imprenditorialità				
FIM	-	-	41.497.875	38
Grandi Imprese come Catalizzatori dell'Inclusione Economica				
FIM	-	-	23.099.336	20
IIC Catena di Rifornimento**				
Innovazione e Tecnologia				
BID	417.210.000	9	11.655.000	66
FIM	-	-	16.741.413	37

TERZO CAPITULO

CAF

Corporación Andina de Fomento

CAF

**LE MICRO, MEDIE E PICCOLE IMPRESE: STRUMENTI
PER UN'AGENDA DI SVILUPPO INTEGRALE DELL'AMERICA LATINA**

L. ENRIQUE GARCÍA⁴²

Fino al 2008 la regione ha beneficiato di un contesto esterno di prosperità e di stabilità senza precedenti.

In un ambito internazionale in cui l'economia mondiale è cresciuta in media del 5%, la maggioranza dei paesi latinoamericani ha sperimentato una crescita significativa della domanda estera dei propri prodotti, una ripresa dei termini di interscambio e l'accesso ad una offerta significativa di capitali esteri a condizioni molto interessanti.

Diversamente da altre volte, la regione ha sfruttato queste condizioni favorevoli per rendere più dinamica la propria economia, senza per questo introdurre gli squilibri esterni tipici del passato. Di fatto, la dinamica crescita economica dell'ultimo quinquennio si è svolta in un quadro di stabilità macroeconomica e si è tradotta in evidenti miglioramenti delle condizioni di vita delle popolazioni latinoamericane.

Tuttavia, il periodo di prosperità è giunto al termine. Per l'America Latina, si intravede un rallentamento significativo e perfino una lieve recessione per l'anno in corso. La regione potrebbe sperimentare per i prossimi due anni una crescita media prossima allo zero, a differenza della crescita al di sopra del 5% registrata nel periodo 2003-2008.

Nonostante questo rallentamento, è importante sottolineare come la vulnerabilità della regione sia diminuita grazie alla forza dei fondamentali macroeconomici della maggioranza dei paesi latinoamericani. Ma la crisi finanziaria globale mostra anche con chiarezza quanto l'America Latina continui ad essere una regione vulnerabile ai contraccolpi esterni e dipendente da ciò che accade nel resto del mondo.

Per quanto inizialmente l'impatto nella regione sia stato limitato, è evidente che la globalizzazione finanziaria presuppone un elevato grado di interconnessione tra i paesi ed i mercati, esponendo quest'ultimi alle intempestive entrate ed uscite dei capitali esteri.

La congiuntura attuale risulta particolarmente propizia per riflettere sui progres-

⁴² Presidente Esecutivo della "Corporación Andina de Fomento" (CAF).

si raggiunti dai paesi latinoamericani durante gli ultimi anni e in particolare sulle sfide che essi dovranno affrontare in futuro per raggiungere uno sviluppo sostenibile, che risulti benefico per la maggioranza dei suoi cittadini.

È importante sottolineare che negli ultimi anni i paesi della regione hanno avuto una serie di opportunità per porre le basi di una crescita sostenuta e di qualità. Durante il periodo di prosperità, le problematiche sociali hanno avuto un posto centrale nell'agenda delle politiche pubbliche. In tal modo, non solo il ciclo economico si è tradotto in una riduzione della povertà e della disoccupazione, ma, grazie a politiche pubbliche molto più attive, si è riusciti a ridurre anche i livelli di disuguaglianza in alcuni paesi che storicamente avevano registrato elevati indici di esclusione e di mancanza di equità.

Si è continuato a puntare sul miglioramento delle condizioni sociali degli individui, raggiungendo, ad esempio, la copertura quasi totale in materia di istruzione primaria e ottenendo altresì significativi progressi in campo sanitario. A ciò va sommata l'apparizione di un ceto medio rafforzato, che può contare su maggiori opportunità di progresso sociale e su un maggiore accesso ai servizi di base da cui in passato era stato escluso.

Tuttavia, è fondamentale non dimenticare che nella regione continuano ad essere presenti diverse sfide a livello macro e micro e a livello sociale.

Nonostante i notevoli progressi fatti di recente, l'America Latina mantiene una performance economica inferiore a quella di altre regioni in via di sviluppo e sta perdendo peso nel concerto internazionale. La regione è certo cresciuta in modo sostenuto durante gli ultimi anni, ma il resto del mondo lo ha fatto a tassi superiori, per periodi più prolungati e con una minore volatilità. Nonostante la ripresa economica sperimentata negli ultimi anni, l'America Latina continua a rimanere indietro rispetto ad altre regioni del mondo. Non c'è spazio, quindi, per l'autocompiacimento, dal momento che bisogna affrontare importanti sfide strutturali per poter consolidare lo sviluppo economico e sociale della regione.

Alla necessità di rafforzare i suoi fondamentali macroeconomici e di costruire una piattaforma di competitività si somma la sfida di dover affrontare gravi carenze in campo sociale. Di fatto, le opportunità di progresso economico e sociale che hanno gli abitanti della regione sono limitate. Ciò spiega, da un lato, il motivo per cui persistono elevati livelli di povertà nella regione e, dall'altro, il fatto che la distribuzione dei redditi continua ad essere la più disuguale del mondo. Più di un terzo della popolazione latinoamericana vive tuttora in condizioni di povertà moderata ed un ottavo in condizioni di povertà estrema. D'altro canto, il 5% più ricco della popolazione latinoamericana possiede quasi un terzo del reddito della regione, mentre nei paesi sviluppati la stessa percentuale della popolazione raggiunge il 13% del reddito totale.

In considerazione di quanto precede, i paesi devono nel breve termine adottare politiche economiche anticicliche e migliorare l'efficacia delle reti di sicurezza sociale, per mitigare l'eventuale impatto negativo di una minore crescita sulle popolazioni più vulnerabili. In questo contesto di vulnerabilità esterna e di deterioramento delle prospettive della regione, l'obiettivo fondamentale resta quello di preservare i miglioramenti delle condizioni sociali dei paesi latinoamericani raggiunti negli ultimi cinque anni. Nella attuale congiuntura, che registra aumenti nel prezzo degli alimenti, è importante attenuare gli effetti indesiderati della crisi sui segmenti più poveri della popolazione, dal momento che essi destinano all'acquisto di generi alimentari più della metà delle proprie risorse. Diversamente, esiste il rischio che possano ribaltarsi i progressi raggiunti nella riduzione dei livelli di povertà. È imperativo evitare questa situazione, per cui è necessario stabilire sia una rete di protezione sociale sia meccanismi che possano garantire la sicurezza alimentare nei paesi più colpiti, specialmente in quelli che sono importatori netti di generi alimentari.

In un senso più ampio, i poveri sono di solito i più vulnerabili ai contraccolpi macroeconomici, dal momento che essi hanno accesso limitato al mercato creditizio, si trovano in situazioni lavorative meno stabili e regolari e subiscono gli effetti di lunga durata delle recessioni (perdita di capitale umano, salute, istruzione, tra gli altri). Le crisi macroeconomiche non solo colpiscono il livello di vita degli individui, ma limitano in certa misura, la possibilità di uscire dalla povertà. In tal senso, la prevenzione delle crisi economiche dovrebbe essere una delle prime priorità in qualsiasi strategia di lotta alla povertà.

È necessario pertanto prevedere meccanismi di protezione nei confronti di quei programmi che presuppongono tagli rilevanti alla spesa pubblica per esigenze di bilancio, nonché reti di protezione che promuovano condizioni più favorevoli per l'accesso ai consumi da parte dei meno abbienti.

In questo contesto, i paesi latinoamericani devono affrontare sfide molto importanti per poter assicurare un più pieno sviluppo ai propri cittadini.

I cambiamenti che si verificano in ambito internazionale obbligano altresì a riprendere con vigore politiche volte ad una maggiore diversificazione dell'apparato produttivo e delle esportazioni sia per prodotto che per destinazione. La materializzazione dei benefici dell'inserimento internazionale richiede, a sua volta, il rafforzamento dei fondamentali macroeconomici e della competitività di sistema.

È necessario che l'America Latina recuperi il terreno perduto durante gli ultimi decenni, periodo in cui la regione è rimasta indietro nel contesto globale sia in campo commerciale che negli investimenti. Infine – ed è forse l'aspetto più importante – diventa fondamentale sostenere tassi di crescita economica con maggiore equità e

ridurre i divari interni che tuttora caratterizzano la realtà della maggior parte dei paesi della regione.

In questo quadro, la micro, piccola e media impresa (MPMI) dispone del potenziale necessario per diventare un veicolo di cambiamento a favore di uno sviluppo regionale “inclusivo”.

Si calcola che le imprese di minori dimensioni costituiscano la stragrande maggioranza dell’universo imprenditoriale (almeno nove su dieci delle imprese esistenti in America Latina e nei Caraibi), contribuiscano tra il 30 ed il 60% al prodotto lordo della regione e generino sei posti di lavoro su dieci. Questa realtà comporta che ogni volta che si parla di economia si debba parlare necessariamente di MPMI e viceversa.

Nonostante l’importanza relativa delle MPMI negli aggregati economici, esistono altre caratteristiche che rendono fondamentale questo settore per lo sviluppo della regione.

Le micro, piccole e medie imprese sono generalmente più flessibili delle grandi aziende: ciò permette loro di reagire in modo più rapido ai cambiamenti che intervengono nel contesto economico. Inoltre, poiché sono preponderanti le aziende di minori dimensioni nell’economia della regione, si ottiene un “vantaggio di adattabilità” per l’aggregato nel suo insieme e si rafforza la capacità del sistema economico di resistere agli shocks esterni.

Le MPMI costituiscono, inoltre, elementi di stabilizzazione dei cicli economici. Nei periodi di recessione la creazione di posti di lavoro da parte delle MPMI è superiore a quella delle grandi imprese, mentre nei periodi di espansione le proporzioni si invertono.

Questo settore genera anche pratiche concorrenziali: in effetti, nonostante l’elevato grado di informalità, l’esistenza di un maggior numero di MPMI limita i comportamenti di tipo collusivo e promuove sia la concorrenza sia gli incentivi adeguati per un costante miglioramento della produttività.

Si può dire che le MPMI siano promotrici di attività imprenditoriali, che a loro volta costituiscono uno strumento efficace per diminuire gli indici di povertà e di disoccupazione.

Nonostante la loro importanza, le MPMI devono affrontare condizioni e limitazioni che attenuano il loro dinamismo imprenditoriale. I freni posti alle loro attività non permettono che queste imprese sfruttino tutto il loro potenziale produttivo: si generano quindi “costi di opportunità” privati e sociali in tutte quelle numerose occasioni in cui le buone idee finiscono per essere sprecate, se non trovano finanziamenti adeguati per la loro realizzazione. D’altro canto disinvestimenti e minori attività delle MPMI generano costi sociali importanti, che si traducono in perdite di produttività e di occupazione.

Uno dei principali ostacoli che devono affrontare le MPMI della regione è l'accesso limitato ai finanziamenti.

Le MPMI sono generalmente confrontate ad una scarsa offerta di servizi finanziari, mentre l'offerta esistente avviene solitamente in condizioni sfavorevoli e non competitive (termini, costi ed ammortamenti non adeguati alle necessità delle imprese). I sistemi finanziari in America Latina e nei Caraibi si trovano ancora in una fase di sviluppo: a ciò si somma un mercato dei capitali che opera ancora in condizioni incipienti. Questa situazione spinge la struttura finanziaria delle MPMI verso forme tradizionali poco competitive, limitandole al reinvestimento degli utili ed all'apporto societario di capitali.

A questa situazione si somma il fatto che un numero importante di MPMI opera in situazione irregolare – compresa la contrattazione di mano d'opera informale – con i conseguenti effetti negativi che ne conseguono per i sistemi di sicurezza sociale. Da ciò discende che le MPMI si convertano in soggetti poco attraenti per il credito.

D'altro canto, il termine MPMI è diventato uno stereotipo tanto utilizzato quanto poco preciso. Esso ingloba, praticamente, la totalità del mondo imprenditoriale dell'America Latina e dei Caraibi. In realtà, le differenze settoriali, geografiche e di altro genere sono molto marcate, per cui una definizione generale della micro, piccola e media impresa rischierebbe di essere poco precisa. Per esempio, non esiste una definizione omogenea tra tutti i paesi, ciò che rende difficile l'attenzione, a livello regionale, verso questo importante gruppo imprenditoriale. Allo stesso modo la mancanza di una definizione comune a livello nazionale può comportare diagnosi poco attendibili e generare inefficienze nelle politiche di sostegno a questo settore.

Per giunta – ed è forse il principale detonatore – l'incapacità delle MPMI di sfruttare economie di scala a livello regionale comporta importanti costi aggiuntivi che ne limitano la competitività. Questo gruppo imprenditoriale si scontra altresì con altri ostacoli fra cui: mancanza di sicurezza fisica e giuridica; carenze delle infrastrutture; pressione tributaria eccessiva e regressiva; inflazione; termini di interscambio non competitivi; instabilità economica.

La Corporazione Andina di Sviluppo (CAF) e il sostegno alle MPMI

Tradurre in pratica un'agenda di sviluppo integrale per la regione è un impegno condiviso da tutte le componenti della società – governo, imprenditori, lavoratori, società civile, comunità internazionale – che svolgono un ruolo importante per il raggiungimento di questi obiettivi.

In questo senso, il programma proposto dalla “Corporazione Andina di Sviluppo” (CAF) punta al raggiungimento di una crescita alta, sostenuta, sostenibile

e di qualità: *alta*, per cominciare a correggere il divario nello sviluppo rispetto a quei paesi che vantano alti redditi; *sostenuta*, per evitare che la crescita sia erratica e volatile, come è successo nelle ultime decadi, e per assicurare la continuità del progresso economico e del benessere sociale; *sostenibile* nelle sue dimensioni ambientali e sociali, per garantire la praticabilità intergenerazionale del capitale naturale, rispettare le diversità culturali e sostenere la governabilità democratica della regione; e di *qualità*, il che comporta che la crescita debba essere “inclusiva”, tale cioè da ridurre la povertà e le ingiustizie della regione.

Per raggiungere questi obiettivi, la crescita deve dipendere sempre meno dalle mutevoli condizioni del contesto economico internazionale e basarsi sempre più su una trasformazione dell’economia che ne migliori la produttività – aggiungendo valore ai vantaggi comparativi nazionali – ed aumenti gli investimenti in tutte le forme di capitale: umano, sociale, naturale, fisico, produttivo, finanziario.

Due pilastri fondamentali dell’agenda per uno sviluppo integrale sono il mantenimento della stabilità macroeconomica e la sostenibilità ambientale.

Questa visione integrata è il risultato di un importante programma di ricerca e di diffusione della conoscenza sui temi dello sviluppo e delle politiche pubbliche, che si è tradotto in un insieme di attività complementari alla gestione finanziaria e degli affari da parte della CAF, in linea con i suoi obiettivi strategici con l’obiettivo di offrire sostegno e rafforzamento istituzionale ai suoi azionisti.

In questo quadro, la CAF svolge una serie di attività per promuovere lo sviluppo del capitale produttivo ed umano, rafforzare la competitività degli Stati, promuovere lo sviluppo delle microimprese e di altri settori che abbiano limitazioni nell’accesso al capitale.

All’interno di queste linee di azione si inquadra il sostegno che la CAF offre alle MPMI.

In considerazione dell’importanza delle MPMI nello sviluppo sociale e regionale e del suo contributo alla trasformazione degli apparati produttivi, la CAF si è adoperata in forma permanente in favore del finanziamento del settore privato in generale e negli ultimi anni, con maggiore intensità, del finanziamento delle MPMI.

In particolare, gli sforzi e le attività della CAF sono stati rivolti ai seguenti temi.

a. Sistemi finanziari tradizionali

Il sostegno ai sistemi finanziari ha costituito sempre una parte molto importante del contributo della CAF allo sviluppo economico della regione. La CAF concede facilitazioni creditizie alle principali banche commerciali ed alle banche di sviluppo ufficiali dei suoi paesi membri. Fino ad oggi questo tipo di portafoglio è di circa 1.500 milioni di dollari US. Queste importanti risorse sono utilizzate dalle banche per

finanziare le attività produttive dei propri clienti: capitale di lavoro, investimenti, ciclo produttivo. Anche se i clienti finali che ricevono gli aiuti dalla CAF sono scelti dalle istituzioni intermedie, queste ultime annoverano tra i propri clienti imprese di diversa grandezza, tra le quali esiste una grande percentuale di micro, piccole e medie imprese. In questo modo, i sistemi finanziari si trasformano in alleati significativi nel sostegno alle MPMI.

b. Istituzioni microfinanziarie

Da 12 anni la CAF appoggia le istituzioni microfinanziarie latinoamericane (IMF), che costituiscono veicoli idonei per l'assistenza ai settori che hanno limitazioni di accesso ai servizi finanziari.

Le IMF sono organizzazioni specializzate nell'offerta di servizi finanziari – specialmente di crediti – a operatori che, per scarsità di risorse economiche o piccole dimensioni ed informalità delle operazioni realizzate, non possono essere assistite dalle banche tradizionali. Le IMF hanno sviluppato metodologie di valutazione del credito che prendono in considerazione il capitale umano (onestà, capacità di lavoro, tenacia) piuttosto che le condizioni finanziarie formali ed i capitali fisici. La CAF assiste circa 40 istituzioni microfinanziarie di diverso tipo: quelle soggette a supervisione delle sovraintendenze bancarie dei rispettivi paesi; quelle non soggette a supervisione; i fondi di investimento di secondo livello. Nell'insieme, queste istituzioni assistono centinaia di migliaia di micro e piccoli imprenditori. Per appoggiarne la crescita sono state concesse loro facilitazioni finanziarie di vario genere: linee di credito in dollari ed in moneta locale; prestiti subordinati; investimenti patrimoniali; garanzie per l'emissione di buoni. Fino ad oggi, le operazioni approvate ascendono a circa 140 milioni di dollari US.

Oltre ad offrire sostegno finanziario, la CAF ha destinato importanti risorse a titolo di assistenza tecnica con il proposito di: rafforzare istituzionalmente le IMF, stimolare lo sviluppo innovativo di prodotti e servizi, come nel caso delle microassicurazioni; appoggiare iniziative che contribuiscano alla creazione di ambiti di regolazione prudenziale specifici per le IMF della regione.

c. Capitale di rischio

Oltre che promuovere finanziamenti competitivi, la CAF utilizza strumenti volti a promuovere lo sviluppo imprenditoriale sostenibile attraverso il sostegno alla cultura imprenditoriale e all'innovazione. Va sottolineato, al riguardo, l'impegno della CAF quale promotrice dell'industria con capitale di rischio nella regione: in tal modo essa contribuisce a massimizzare il successo di quelle attività imprenditoriali con alto

potenziale di crescita che si trovano nelle prime tappe di sviluppo o in stadi più avanzati e che abbiano prospettive di crescita ancora più importanti. In questo ambito la CAF, oltre che collaborare con cooperazione tecnica, investe in fondi di capitale iniziale e di “venture capital” locali e regionali.

d. Altre iniziative di finanziamento

In termini generali, la CAF cerca di essere flessibile ed innovatrice di fronte alla realtà di questo settore. Essa non solo cerca di adattarsi alle necessità di ogni cliente ed alle condizioni di ogni paese, ma opera e si adopera nella ricerca di soluzioni “su misura” per ogni MPMI.

In alcuni paesi azionisti i sistemi di garanzia del credito, concesso alle MPMI, sono risultati eccellenti alleati nella promozione e miglioramento dell’accesso ai finanziamenti. Per permettere la crescita del credito disponibile in questo settore, la CAF realizza operazioni di ri-avallo e co-avallo con queste istituzioni. La Corporazione contribuisce anche alla creazione di meccanismi alternativi di finanziamento quali, tra gli altri, gli schemi del *factoring*, lo sconto di fatture ed il *channel financing*.

Ad integrazione della attività svolta dalla CAF a favore dell’apertura e del consolidamento di maggiori opportunità di finanziamento per le MPMI, risulta fondamentale ridurre gli ostacoli che limitano lo sviluppo e l’attività competitiva di queste imprese. Per questo motivo la CAF opera anche nello sviluppo di nuove opportunità per mobilitare le MPMI della regione verso attività che presentino maggiori possibilità di innovazione nella catena produttiva e di promozione dei livelli di competitività.

Attraverso il “Programma di sostegno alla competitività”, creato nel 1999, la CAF appoggia una serie di iniziative per migliorare la competitività regionale dell’agenda MPMI. La sua principale attività si inquadra nell’ambito di uno sforzo coordinato e trasversale di diverse aree dell’istituzione finalizzate al sostegno diretto e indiretto ed al miglioramento del contesto competitivo della regione.

Agli inizi il PAC si è avvalso della partecipazione di prestigiose università, consulenti accademici e centri di ricerca: ciò ha consentito di produrre una quantità importante di documenti tecnici, che sono serviti a promuovere la discussione sulla elaborazione e implementazione di politiche pubbliche in materia di competitività.

Attualmente il PAC si è concentrato sullo sviluppo di progetti, in collaborazione con governi, organizzazioni industriali e istituzioni accademiche, mediante la messa a disposizione di assistenza tecnica e finanziaria gratuita. I progetti hanno come obiettivo la creazione di vantaggi competitivi come uno dei meccanismi per raggiungere maggiori livelli di sviluppo e di benessere per la maggioranza della popolazione, attraverso la messa a disposizione o il consolidamento di beni pubblici

o semipubblici, la riduzione dei costi di transazione e la generazione di esternalità positive. In via complementare, il progetto sta sviluppando e appoggiando diverse attività di diffusione su temi inerenti alla competitività nella regione.

A partire dall'esperienza acquisita e dalle esigenze che sono state identificate nella regione, il PAC si è concentrato nel sostenere i seguenti temi:

- *Sviluppo dei distretti industriali e capacità produttive e commerciali.* Attraverso programmi di miglioramento produttivo, di adattamento agli standards di qualità internazionale e di inserimento internazionale, il PAC cerca di dotare le MPMI degli strumenti necessari per affrontare problemi quali le barriere e gli alti costi per la creazione di imprese, la bassa produttività e la scarsa diversificazione; l'assenza di controlli di qualità e la standardizzazione dei prodotti; le limitazioni per l'accesso ai mercati internazionali, quali, tra gli altri, l'alto costo dei trasporti e della logistica.
- *Identificazione delle opportunità commerciali e sviluppo della capacità imprenditoriale e di gestione,* strumenti che permettono lo sviluppo di iniziative quali gli incubatori di impresa, le gare d'appalto per progetti commerciali, la creazione di sportelli per l'assistenza agli imprenditori. Attraverso questi strumenti viene offerta assistenza al tessuto imprenditoriale della regione per superare ostacoli quali i bassi livelli di innovazione, le limitate capacità di gestione, i problemi di informazione su mercati, le barriere e gli alti costi per la creazione di imprese.

Conclusioni finali

Nel presente documento si è messo l'accento sull'importanza che rivestono le micro, le piccole e le medie imprese nella creazione di un armonico sviluppo regionale. Le MPMI costituiscono gran parte del tessuto imprenditoriale dell'America Latina e dei Caraibi e sono allo stesso tempo i principali generatori di occupazione e di massa salariale.

Tuttavia, queste imprese affrontano molteplici sfide che mettono a dura prova il loro dinamismo e insidiano i benefici, sociali e privati, che provengono dalle loro attività. La mancanza di una definizione precisa delle MPMI – che dovrebbe necessariamente basarsi sulle diversità settoriali e geografiche della regione – le carenze del mercato, la mancanza di un'offerta di servizi finanziari adeguati costituiscono alcune criticità che bisogna ancora risolvere.

In considerazione dell'importanza delle MPMI e soprattutto del costo per la società che rappresenta il mancato sfruttamento del loro potenziale, la CAF ha posto speciale attenzione nel sostenere queste imprese mediante diverse linee di azione.

Oltre alla promozione della competitività di sistema ed al rafforzamento istituzionale dei diversi attori coinvolti nella realtà di questo settore, la CAF si sta adottando, attraverso meccanismi di regolazione dei sistemi finanziari della regione, nel promuovere una normativa che favorisca lo sviluppo delle istituzioni che offrono assistenza alle micro, piccole e medie imprese. Inoltre, la CAF, da più di un decennio, sta appoggiando con decisione il rafforzamento di istituzioni specializzate che si pongono al servizio della micro-imprenditorialità, dello sviluppo dell'industria di capitale imprenditoriale e dei sistemi di garanzia dei crediti, fra gli altri.

Negli ultimi anni, la CAF ha approvato centinaia di iniziative volte a questo scopo nella piena consapevolezza che la micro, piccola e media impresa dispone del potenziale necessario per diventare uno strumento effettivo di cambiamento per affrontare i problemi che attualmente affliggono la regione.

In futuro la CAF, oltre a continuare ad esplorare iniziative innovatrici al servizio delle MPMI, dovrà affrontare la sfida di agire quale catalizzatore nella costruzione di un consenso tra attori pubblici, privati e della società civile sull'importanza che riveste il sostegno a questo settore.

Identificare le sfide e contribuire a che le micro, piccole e medie imprese possano contare sugli strumenti necessari per sfruttare le opportunità future, non è sfida di poco conto: il raggiungimento di questo obiettivo si tradurrà nella generazione di benefici sociali e faciliterà uno sviluppo sostenibile, sostenuto e di qualità, coerente con la realtà che vive la regione.

QUARTO CAPITULO

SELA

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe

SELA

PROGRAMMA SELA-IBERPYPE E RELATIVO IMPATTO IN AMERICA LATINA E NEI CARAIBI: OPPORTUNITÀ OFFERTE ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

JOSÉ RIVERA BANUET⁴³

INTRODUZIONE

Il tema delle piccole e medie imprese (PMI) è oggetto di prioritaria attenzione nei programmi di lavoro del Sistema Economico Latinoamericano e dei Caraibi (SELA). Tale interesse è giustificato dal fatto che le imprese di piccole dimensioni costituiscono, nell'ambito dei 27 Stati membri del SELA, una delle basi di sostentamento dello sviluppo socio-economico: esse rappresentano circa il 95% del totale delle imprese e generano un'occupazione superiore al 70% e quasi il 50% della produzione manifatturiera e di servizi.

Il contesto dei paesi in cui operano le PMI e che ne condiziona comportamenti e performances, è caratterizzato da:

- Ridotta dimensione dei mercati interni, che limita la loro specializzazione produttiva.
- Elevato costo dei servizi pubblici per le dimensioni delle popolazioni, le debolezze istituzionali o le carenze infrastrutturali.
- Elevata dipendenza dalle importazioni e dal capitale estero, conseguenza della ridotta capacità di risparmio interno e degli altrettanti ridotti investimenti a livello nazionale.
- Esportazioni concentrate su pochi prodotti, determinate da un'economia scarsamente diversificata e altamente dipendente da pochi beni di scarso valore aggiunto.
- Alti costi di qualificazione, che impediscono l'accesso di buona parte della popolazione a migliori opportunità lavorative.
- Limitato inserimento nel mercato del lavoro per mancanza di occupazione, bassi salari o difficoltà nella formazione e specializzazione, con conseguente incentivazione della emigrazione verso altri settori, attività e paesi.

⁴³ Segretario Permanente del Sistema Economico Latinoamericano e dei Caraibi (SELA).

Di fronte a tali evidenti limitazioni del contesto nel quale operano le PMI in America Latina e nei Caraibi, sono stati ipotizzati ed applicati diversi meccanismi e modalità, finalizzati ad affrontare i rischi e sopperire alle carenze del sistema: ad esempio, le modalità per l'accesso alle materie prime, ai finanziamenti, alle vendite, all'acquisizione e al miglioramento del livello tecnologico o della qualificazione delle risorse umane; le agevolazioni per l'osservanza delle norme richieste dai mercati internazionali; la promozione delle economie di scala ed altre misure aggiuntive. Tali meccanismi sono stati fortemente influenzati dal modello di sviluppo economico presente nei vari paesi.

Nonostante i pregi delle PMI – che si caratterizzano per una maggiore flessibilità, un dominio della struttura interna e un contatto diretto con clienti e fornitori – ci sono alcuni condizionamenti che devono essere superati per consentire a tali imprese di avere una partecipazione competitiva sui mercati internazionali. Per conseguire questo obiettivo, è necessario adottare strategie, metodologie e strumenti di lavoro che trasformino radicalmente la loro prospettiva del business imprenditoriale, le modalità di produzione e di commercializzazione e i rapporti con clienti e fornitori.

Le PMI latinoamericane e caraibiche sono soggette a:

- Una stretta dipendenza dall'andamento della macroeconomia e del mercato, che le rende vulnerabili ai cambiamenti delle regole del gioco o alle crisi economiche.
- Una limitata vocazione all'esportazione per carenza di *know-how*, insicurezza o eccessiva fiducia nelle politiche protezioniste del mercato locale.
- Scarsità di politiche di carattere orizzontale rivolte specificamente alle PMI. Il loro status istituzionale è condizionato dalla controversia in atto in molti paesi latinoamericani, se queste imprese debbano essere considerate come fatto sociale o come fatto economico.
- Un'innegabile e significativa differenza di produttività tra le grandi imprese e le PMI. Per ottenere una maggiore efficienza e un più approfondito controllo dei processi tecnici e amministrativi, le grandi imprese limitano la capacità competitiva delle PMI.
- Difficoltà di accesso al credito adeguato e a buon mercato. Gli enti finanziari percepiscono sfavorevolmente i costi di transazione e i rischi connessi alle PMI. Scarsità di manodopera qualificata.
- Fragilità delle istituzioni governative e delle organizzazioni imprenditoriali delle PMI, che si traduce in un debole supporto a questo settore.

Con il proposito di contribuire a dare una risposta a questi interrogativi e ad ovviare alle debolezze delle PMI, il SELA per quasi vent'anni ha implementato una serie di azioni, qui di seguito indicate.

A. PRECEDENTI DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYME

Durante la Conferenza Regionale sulla Industrializzazione, svoltasi nell'ottobre 1991, la Segreteria Permanente del SELA propose di creare un meccanismo di riflessione, consultazione e interscambio in materia di politica industriale: il "*Foro Regional sobre Política Industrial*". Di questo Foro sono state realizzate due edizioni (San José, Costa Rica nel 1994 e Caracas, Venezuela, nel 1997), patrocinate da vari organismi fra i quali l'*Asociación Latinoamericana de Integración* (ALADI), la *Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo* (ALIDE), il *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID), la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* (CEPAL), la *Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial* (ONUDI) e il *PROGRAMA BOLÍVAR*.

Nel corso di tali convegni, ai quali parteciparono i Ministri dell'Industria dell'America Latina e dei Caraibi, si mise in evidenza l'utilità di definire un Programma di Lavoro fra tutte le istituzioni presenti nell'area, al fine di rafforzare le capacità nazionali di elaborazione e implementazione di strategie di competitività, in seno alle quali PMI avrebbero rivestito un ruolo di significativo rilievo.

Nell'ottobre 1996, a San Paolo, Brasile, si svolse un seminario sulle PMI, su iniziativa dei Direttori della Cooperazione Tecnica Internazionale degli Stati Membri del SELA, con il supporto del Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo (PNUD). L'evento fu organizzato dal SELA e dall'Agenzia Brasiliana per la Cooperazione Internazionale (ABC), allo scopo di individuare i fattori limitanti delle PMI e le azioni di cooperazione necessarie per la ricerca di adeguate soluzioni.

Parallelamente a tali iniziative ed a seguito dei colloqui fra l'Agenzia spagnola di Cooperazione Internazionale per lo Sviluppo (AECID) e il SELA, si giunse alla sottoscrizione di un Accordo di Cooperazione finalizzato allo sviluppo di misure e azioni di mutuo interesse, ivi compreso il tema sociale. A tale data l'Aecid aveva già appoggiato, in vari paesi latinoamericani e soprattutto in Venezuela, varie azioni di supporto alle PMI.

Nell'ottobre 1996 si svolse, in Uruguay, la XXII Riunione Ordinaria del Consiglio Latinoamericano del SELA, durante la quale fu proposto, come tema centrale del Programma di Lavoro per il 1997, "La Crescita e l'Occupazione". Questo tema pose in evidenza la necessità di analizzare l'importanza delle PMI di fronte ad un fenomeno che interessava significativamente, seppure con motivazioni differenti, il ritmo delle economie dei paesi in via di sviluppo e di quelli industrializzati.

In tal modo, nel 1997, la Segreteria Permanente del SELA realizzò una serie di seminari e di riunioni su questo tema centrale. Fra le altre, ricordiamo la Riunione Ministeriale su "Crescita e Occupazione", svoltasi a Rio de Janeiro, Brasile, in cui fu

siglata la Dichiarazione di Rio che segnalava la necessità di “promuovere lo sviluppo del settore della piccola e media impresa, come fattore strategico di creazione e di ampliamento delle opportunità di lavoro”.⁴⁴ Tale dichiarazione fu recepita in toto dai paesi rappresentati nel Consiglio Latinoamericano del SELA, nella XXIII Riunione svoltasi a Trinidad, in cui fu adottata altresì la Dichiarazione di Puerto España “Crescita e Occupazione”.

Nello stesso anno fu dato avvio all’applicazione dell’Accordo AECID-SELA, nel cui ambito furono indette in vari paesi - Argentina, Bolivia, Colombia e Messico - diverse riunioni aventi per oggetto le PMI. Nel corso di questi incontri furono approfondite e scambiate esperienze su temi quali: cooperazione imprenditoriale; economia informale; microimpresa e occupazione; assistenza tecnica e consulenza; cooperazione internazionale. Le riunioni, alle quali parteciparono i rappresentanti dei paesi latino-americani e della Spagna, rappresentarono un incentivo per un proficuo avvicinamento tra le parti che intensificò la cooperazione bilaterale e le consulenze private verso l’area latinoamericana soprattutto da parte spagnola.

In occasione del VII Vertice Iberoamericano svoltosi nell’isola di Margarita, Venezuela, nel novembre 1997, il governo venezuelano, di concerto con varie personalità nazionali e con i rappresentanti degli organismi di cooperazione residenti nel paese, decise di presentare, per l’approvazione del Vertice, una proposta riguardante le PMI. La delegazione venezuelana, tramite il Ministero dell’Industria e del Commercio, fece la presentazione della proposta nella Riunione dei Coordinatori Ibero-americani e dei Responsabili della Cooperazione. Nonostante il favorevole accoglimento, si decise di esaminare più approfonditamente la proposta ai fini della relativa approvazione nel successivo Vertice Ibero-americano in Portogallo.

A questo scopo fu redatto, in seguito, un nuovo documento con le osservazioni di vari organismi e istituzioni e si decise di proporre la creazione del “Programma Ibero-americano di Cooperazione Interistituzionale per lo Sviluppo della Piccola e Media Impresa” (IBERPYPE). La nuova versione fu accolta favorevolmente nella Dichiarazione Finale adottata dai Capi di Stato Ibero-americani, riunitisi a Oporto, nell’ambito dell’VIII Summit Ibero-americano. Nel contesto del Progetto presentato fu proposta la creazione di un’Unità di Gestione che fosse affidata alla Segreteria Permanente del SELA.

Nell’ambito dell’Accordo AECID-SELA furono previste le risorse per la realizzazione di alcune attività puntuali previste dal Programma IBERPYPE. Fu suggerito, tuttavia, che ulteriori risorse fossero fornite dai paesi Ibero-americani, interessati ad una partecipazione attiva al programma affinché esso potesse avere un impatto

⁴⁴ “Dichiarazione di Rio de Janeiro su “Crescita e Occupazione”, paragrafo III, punto c.

effettivo sul tessuto produttivo delle PMI. Obiettivo generale dell' Accordo era la realizzazione di un meccanismo di cooperazione tra i paesi ibero-americani e con le organizzazioni subregionali, regionali e internazionali, per lo scambio di esperienze su programmi e strumenti di sostegno alle PMI, ivi compresa l'assistenza tecnica, la qualificazione e il finanziamento, tendenti ad incrementare la competitività delle PMI latinoamericane e dei Caraibi, nonché sostenere la creazione di nuove imprese per migliorare le opportunità occupazionali e rafforzarne la posizione sui mercati e l'inserimento sullo scenario internazionale.

Per le ragioni esposte, nel Programma di Lavoro del SELA il tema della creazione e dello sviluppo delle PMI è considerato come un progetto di fondamentale importanza, in virtù del suo potenziale impatto sullo sviluppo socio-economico e del suo contributo alla generazione di occupazione nell'area. In questo senso, l'esecuzione di un Programma per le PMI contribuisce a vincolare più strettamente i paesi dell'America Latina e dei Caraibi ai loro dipartimenti governativi, alle istituzioni pubbliche e private, alle organizzazioni sociali, alle imprese e agli individui, favorendo l'integrazione e la governabilità, poiché democratizza le opportunità di creazione di imprese e di occupazione, l'accesso al finanziamento e il contributo alla crescita e al benessere.

Il Programma SELA-IBERPyme è gestito dal SELA, organismo internazionale con sede Caracas (Venezuela), a cui aderiscono 27 paesi dell'America Latina e dei Caraibi. Il Programma è co-gestito con la Segreteria Generale Ibero-americana (SEGIB), con sede a Madrid, Spagna, della quale fanno parte tutti i paesi Ibero-americani.

Suo obiettivo fondamentale è rafforzare le istituzioni di supporto alle PMI ibero-americane, promuovere lo sviluppo della competitività imprenditoriale e i processi di internazionalizzazione delle PMI, nonché sviluppare e qualificare le organizzazioni imprenditoriali e le istituzioni governative che raggruppano le PMI ibero-americane.

Nei suoi 10 anni di vita, il Programma SELA-IBERPyme ha organizzato e realizzato con successo una serie di incontri, missioni imprenditoriali, forum, seminari e laboratori in varie aree: associazionismo, competitività, internazionalizzazione, tecnologie d'informazione e comunicazione, consorzi di esportazione, distretti industriali, politiche pubbliche di sostegno alle PMI, finanziamenti e garanzie per le PMI, cooperazione imprenditoriale, sviluppo di imprenditori, innovazione, micro-franchising e microimprese, responsabilità sociale e altri temi di interesse. In questo periodo sono state realizzate oltre 100 attività alle quali hanno partecipato più di 13.000 persone.

Il Programma SELA-IBERPyme attua la sua *mission* attraverso Punti Focali o

istituzioni intermedie di sostegno imprenditoriale, sia pubbliche che private, dell'area ibero-americana, potenziando le sue capacità tramite lo scambio di esperienze e utilizzando le iniziative, i programmi e le istituzioni di chiara fama in materia. Il Programma non è una nuova istituzione, ma costituisce un progetto quadro in cui convergono le diverse iniziative di sostegno alle PMI ibero-americane.

B. METODOLOGIA DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYPE

Per aiutare gli imprenditori a creare nuove imprese e a migliorare produttività e competitività, è importante promuovere iniziative ben strutturate, pianificate e organizzate volte a sensibilizzare, qualificare, diffondere strategie, metodologie e *best practices*, scambiare esperienze, formulare proposte e coordinare l'esecuzione di progetti al fine di sostenere persone, comunità, regioni e paesi. Questo approccio consente sia agli imprenditori, alle micro, piccole e medie imprese, alle cooperative, alle imprese di economia e produzione sociale, sia ai lavoratori di acquisire gli strumenti necessari per lo sviluppo, la formazione e la crescita.

Per raggiungere tale scopo occorre, innanzitutto, rafforzare, dal punto di vista istituzionale, le organizzazioni pubbliche e private, le organizzazioni non governative (ONG) e gli organismi di sostegno alle PMI di tutta l'area. Occorre creare, in tali organizzazioni, le capacità per soddisfare adeguatamente le necessità e le richieste delle PMI. Senza un'istituzionalità forte, i programmi e i progetti elaborati per le PMI avranno un debole impatto e una scarsa influenza sulle imprese e sulle persone cui sono indirizzati.

La povertà e l'esclusione sociale sono problemi molto complessi. Per combattere realmente tali flagelli è necessario incentivare la qualificazione delle persone al fine di far acquisire loro le abilità che consentano di accedere a lavori stabili e ben remunerati, di uscire progressivamente dalla povertà e di promuovere l'inserimento sociale attraverso impieghi produttivi e utili per la comunità. Questo dovrebbe essere l'obiettivo centrale di qualunque iniziativa pubblica o privata che miri a promuovere azioni a beneficio di potenziali lavoratori, imprenditori e uomini d'affari e ad aiutarne il perfezionamento e il contributo alla crescita e al consolidamento economico di un paese.

Una delle principali problematiche dei programmi di incentivazione imprenditoriale nell'area iberoamericana è stata, per molti anni, l'ampia dispersione di iniziative, sforzi, risorse e capacità e, ancor peggio, la loro duplicazione o sovrapposizione. Ciò pregiudica l'efficienza, l'impatto e i risultati, al pari della mancanza di sostenibilità o prosecuzione nel tempo, che può comportare anche l'eventuale scomparsa delle iniziative per assenza di risorse o di politiche ben delineate. Un altro problema

è rappresentato dalla mancanza di scopi e di obiettivi chiari, dall'assenza di informazioni e dalla mancanza di indicatori di valutazione e di monitoraggio dei programmi e progetti, con la conseguente difficoltà di misurazione del relativo impatto e di elaborazione, in tempo utile, delle necessarie azioni correttive.

Un programma di incentivazione allo sviluppo delle micro, piccole e medie imprese deve quindi prendere avvio con il rafforzamento istituzionale, la creazione di capacità, l'implementazione congiunta di sforzi e risorse, l'assicurazione della loro sostenibilità, la definizione di politiche e di obiettivi chiari, nonché con un buon sistema di informazioni come meccanismo di sostegno dei processi decisionali.

Questo tipo di approccio ha rappresentato la base del Programma SELA-IBERPYPE per oltre 10 anni ed è stata la chiave per il successo e l'impatto raggiunto in tutta l'area iberoamericana: ne è scaturita una maggiore sensibilizzazione delle varie istanze governative della regione circa l'importanza delle PMI per lo sviluppo economico e sociale dei nostri paesi, nonché circa la necessità di stabilire forme di cooperazione tra gli imprenditori, tra i governi e tra gli uni e gli altri.

Le sessioni del Programma SELA-IBERPYPE - alle quali hanno partecipato i responsabili governativi delle PMI, della cooperazione e delle organizzazioni imprenditoriali - rappresentano un'opportunità per esaminare l'attuazione delle attività e il raggiungimento delle mete proposte ed elaborare la futura programmazione. Esse costituiscono, altresì, uno scenario favorevole per valutare il lavoro svolto e riconoscere pubblicamente i progressi e i successi raggiunti. La positiva valutazione del Programma SELA-IBERPYPE si è tradotta in un decisivo sostegno da parte dei paesi dell'area, molti dei quali hanno manifestato interesse ad accogliere eventi previsti dal Programma. Tutto ciò complementa il sostegno offerto dall'Agenzia Spagnola di Cooperazione Internazionale per lo Sviluppo (AECID).

C. RISULTATI DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYPE

Per effettuare un bilancio delle attività svolte dal Programma SELA-IBERPYPE, è stato scritto un libro intitolato "*PYMES: una estrategia de desarrollo económico y social: lecciones de 10 años del Programa SELA-IBERPYPE*", nel quale sono raccolti 24 lavori di esperti del settore che hanno partecipato alle varie attività del Programma. Nella presente sezione sono illustrate alcune delle principali tematiche affrontate nel libro.

Nel settore delle politiche pubbliche a sostegno delle PMI è stato effettuato un ampio scambio di esperienze e diffusione di *best practices*. Nel corso dei vari eventi organizzati, sono state illustrate le strategie e le politiche utilizzate dai paesi dell'area per il sostegno alle PMI in settori quali: catene di valore; partenariati pubblico-

privato; sviluppo di microimprese; finanziamento; meccanismi di cooperazione internazionale; sistemi di informazione, monitoraggio e valutazione dell'impatto; innovazione e implementazione. Contemporaneamente, è stata coordinata la realizzazione di vari forum, seminari e laboratori di qualificazione per la divulgazione delle strategie e delle metodologie adottate dai vari paesi per il sostegno alla gestione del know-how, alle tecnologie d'informazione ed alla comunicazione e innovazione a supporto delle PMI.

Nell'ambito del Programma sono state realizzate molte attività per lo sviluppo di nuove implementazioni e per la conoscenza e definizione delle strategie adottate dai vari paesi dell'area. Sono stati organizzati seminari e laboratori di qualificazione sul tema dell'articolazione e integrazione produttiva, cluster, reti aziendali, consorzi di esportazione e catene produttive. Tali attività hanno consentito di attuare vari progetti con la partecipazione delle PMI nell'America centrale e di alcuni paesi del Sudamerica. Inoltre, sono state promosse e realizzate numerose attività di internazionalizzazione delle PMI mediante laboratori di qualificazione, seminari e missioni imprenditoriali dall'America Latina verso la Spagna.

La componente principale del Programma SELA-IBERPYPE prevede un costante supporto allo sviluppo dei Sistemi di Garanzia e Finanziamento per le micro, piccole e medie imprese, mediante l'organizzazione regolare di Forum iberoamericani sul tema. Unitamente alla Fondazione Iberoamericana della Qualità - (FUNDIBEQ) - è stato definito il progetto *PYMES-Iberqualitas*, il cui obiettivo è l'ottenimento entro l'anno, da parte delle PMI di El Salvador, Honduras e Guatemala, della certificazione di qualità ISO 9001:2000.

Come parte della strategia di sviluppo del Programma, è stata potenziata la rete di istituzioni pubbliche e private che operano come punti focali del Programma SELA-IBERPYPE in tutta l'area iberoamericana; sono stati sottoscritti con varie organizzazioni regionali, nazionali, imprenditoriali e ONG oltre 15 accordi di cooperazione interistituzionale; sono stati stabiliti stretti rapporti con diverse organizzazioni multilaterali e internazionali per il supporto delle attività correlate alle PMI. Fra di esse si segnalano la *Corporación Andina de Fomento* (CAF) che - attraverso il Programma di Supporto alla Competitività e Divisione delle PMI e Microfinanze - ha partecipato attivamente, in qualità di relatore, agli eventi e alle attività del Programma SELA-IBERPYPE; il *Banco Interamericano de Desarrollo*, attraverso il Fondo Multilaterale di Investimenti (FOMIN); l'ALADI e la CEPAL.

Le quasi 13.000 persone appartenenti ad organizzazioni pubbliche e private, le istituzioni di sostegno alle PMI, le ONG, gli imprenditori delle micro, piccole e medie imprese, i consulenti, gli accademici e i professionisti che hanno partecipato

alle attività del Programma hanno beneficiato della qualificazione ricevuta e di utili scambi di opinioni e di esperienze. Molti dei partecipanti sono stati motivati ad iniziare o consolidare vari progetti nei rispettivi paesi e regioni.

Durante 10 anni il Programma SELA-IBERPyme ha realizzato attività nella maggior parte dei paesi dell'area iberoamericana e in alcuni paesi e territori non appartenenti alla comunità iberoamericana, come Puerto Rico e Trinidad e Tobago. In totale, sono stati realizzati eventi in 20 paesi: Argentina, Brasile, Bolivia, Colombia, Cile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Spagna, Honduras, Guatemala, Messico, Paraguay, Panama, Perù, Portogallo, Puerto Rico, Uruguay, Trinidad e Venezuela.

È stata istituita una rete per l'acquisizione delle *best practices* e la divulgazione dei casi di successo e degli insegnamenti ricevuti, nonché per uno scambio di esperienze ed opinioni, come conseguente risultato di iniziative, idee, progetti e proposte presentate dai partecipanti agli eventi e alle attività. Grazie ai lavori del Programma SELA-IBERPyme, sono stati attuati, in vari paesi dell'America Latina, numerosi progetti per l'integrazione produttiva, le tecnologie d'informazione e comunicazione e lo sviluppo di nuove attività.

In materia di associazionismo e cooperazione fra imprese, formazione di coordinatori di reti di imprese, cluster, consorzi di esportazione e catene produttive, sono stati formati oltre 100 coordinatori di gruppi associativi che, attualmente, portano avanti progetti di integrazione produttiva nella regione. Nel contempo sono in corso 40 progetti di articolazione produttiva - con particolare riferimento ai paesi del Centro America e del MERCOSUR - grazie alla qualificazione ottenuta dai consulenti e dai professionisti di varie organizzazioni sul tema della formazione di gruppi associativi nell'ambito degli eventi organizzati dal Programma SELA-IBERPyme.

Nel settore dell'internazionalizzazione, 110 imprenditori hanno partecipato a missioni d'affari in Spagna, organizzate dal Programma. Di essi 64 hanno concluso affari e sono entrati in mercati nei quali non avrebbero altrimenti potuto accedere. Inoltre, grazie alla partnership di quasi 10 anni con l'Istituto Spagnolo per il Commercio Estero (ICEX), 250 organizzazioni dell'America Latina hanno acquisito le metodologie e gli strumenti dell'ICEX per la promozione dell'internazionalizzazione e dei processi di esportazione delle PMI spagnole. La diffusione delle strategie di internazionalizzazione ha favorito l'elaborazione di strumenti analoghi in 8 paesi dell'America Latina e dei Caraibi.

Come risultato di tale azione si segnala la formazione di 55 consulenti in metodologia dello sviluppo di fornitori e distributori, con conseguente miglioramento della produttività e della competitività delle rispettive PMI.

Sono state create altresì reti tematiche al fine di mettere insieme interessi comuni verso una determinata area (ad esempio, la *Red Iberoamericana de Garantías* (REGAR). È stata creata, inoltre, una rete nel settore delle politiche pubbliche di sostegno alle PMI e prossimamente saranno attive reti di imprenditori e di integrazione produttiva, sviluppate attraverso piattaforme tecnologiche virtuali e contatti diretti tra i membri.

Negli ultimi quattro anni sono stati promossi 14 eventi presso i Centri di Formazione della Cooperazione Spagnola dell'AECID in Guatemala, Colombia e Bolivia, ai quali si sono candidate 1055 persone: di esse 388 hanno ottenuto borse di studio parziali dell'AECID per la partecipazione a tali attività, estremamente apprezzate per importanza e contenuto.

Il Programma SELA-IBERPYPE è stato, altresì, invitato a partecipare a 25 riunioni ed eventi internazionali per presentare le esperienze e le *best practices* accumulate negli anni in settori quali: produttività, competitività, associazionismo, internazionalizzazione, innovazione, sviluppo dell'imprenditorialità e tecnologie d'informazione e comunicazione. È stata promossa altresì con successo la collaborazione pubblico-privato che si è tradotta in rapporti estremamente produttivi in vari paesi, fra cui Uruguay, Cile, Costa Rica, Colombia, Guatemala ed Ecuador.

Alcune organizzazioni imprenditoriali hanno istituito scuole commerciali e creato diplomati e centri di formazione, stimolati e favoriti dalla qualità e utilità degli eventi organizzati nella regione dal Programma SELA-IBERPYPE; ne sono esempi la "*Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Guatemala*" (FEPYME) e la "*Cámara de Exportadores de Costa Rica*" (CADEXCO). Quest'ultima organizzazione deve al Programma l'opportunità - attraverso vari seminari, laboratori e contatti con assistenti e specialisti presenti in tali occasioni - di aver elaborato e presentato, per il relativo finanziamento, due importanti progetti correlati al settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione per le PMI: uno all'AECID e l'altro al FOMIN.

Entrambe le iniziative sono state approvate e sono in corso di esecuzione: esse favoriscono, direttamente circa 100 PMI in Costa Rica. Come riconoscimento di questo sforzo, il Programma SELA-IBERPYPE ha ricevuto il 4 dicembre 2008 il Premio CADEXCO nella categoria "Sostegno all'Esportazione", in qualità di istituzione internazionale che, più delle altre, ha supportato l'internazionalizzazione delle PMI del Costa Rica.

È stato sviluppato inoltre il sito del Programma SELA-IBERPYPE come strumento di supporto alle proprie attività, con un incremento del numero di visitatori della pagina Web che, attualmente, registra 2500 visite giornaliere (www.iberpymeonline.org). Il portale e il relativo bollettino mensile hanno ricevuto importanti

riconoscimenti a livello internazionale, fra i quali il premio come finalista nella categoria di “inserimento” e il premio “qualificazione”, rilevante per la sua importanza strategica nello sviluppo della società dell’informazione e della conoscenza nel “World Summit Award” delle Nazioni Unite (2007).

Gli esperti e i consulenti associati al Programma SELA-IBERPYPME costituiscono una base di dati di oltre 250 esperti in vari settori: avendo partecipato, in qualità di relatori o conferenzieri, agli eventi organizzati in tutta la regione nell’ambito del Programma, essi costituiscono un importante polo di know-how e di *best practices* a beneficio delle PMI di tutta l’area iberoamericana.

D. ATTIVITÀ RECENTI DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYPME

Nel solo 2008 il Programma SELA-IBERPYPME ha organizzato 17 eventi e varie attività. Esso ha, fra l’altro, partecipato come relatore alle seguenti riunioni:

- 1) Riunione del “Tavolo PMI” del Perù, (Lima, Perù, 7 gennaio 2008).
- 2) IV edizione del Premio alla Qualità dello Stato di Bolívar, organizzato dalla Fondazione Premio alla Qualità dello Stato di Bolivar, (Puerto Ordaz, Venezuela, 13 febbraio 2008).
- 3) Forum “*Pymes: nuevos retos, nuevas oportunidades*”, organizzato dall’Istituto di Studi Superiori dell’Amministrazione (IESA), Caracas, Venezuela, 11 marzo 2008.
- 4) Riunione di coordinatori e direttori tecnici di programmi e progetti gestiti dal Segretariato Generale Iberoamericana (SEGIB), con i responsabili della cooperazione iberoamericana, organizzato dalla SEGIB, (Madrid, Spagna, 2 luglio 2008).
- 5) Convegno dell’Arco del Pacifico Latinoamericano – II Riunione del Gruppo di Lavoro sulla Cooperazione Economica e Tecnica per la Competitività, organizzato dal Ministero degli Affari Esteri del Perù e dal Ministero del Commercio Estero e del Turismo del Perù, (Lima Perù, 4 e 5 settembre 2008).
- 6) Membro della Giuria del Premio Iberoamericano della Qualità, organizzato dal Programma FUNDIBEQ (Fondazione Iberoamericana per la Gestione della Qualità), San Salvador, El Salvador, 8 e 9 settembre 2008.
- 7) X Convention Iberoamericana sull’eccellenza nella gestione, organizzata dal Ministero dell’Economia di El Salvador e dal Programma FUNDIBEQ, (San Salvador, El Salvador, 10 settembre 2008).
- 8) 2° Congresso Internazionale sulla Produttività del 2008: Innovazione, Produttività e Sviluppo sostenibile, (Mérida, Yucatán, Messico, 25 e 26 settembre del 2008).

- 9) Presentazione del Programma SELA-IBERPYPE al Gruppo di Lavoro di *Fuerzas Productivas del Comité de Representantes Permanentes* dei paesi membri della ALADI, (14 ottobre 2008).
- 10) IV Riunione del Cluster TIC per le PMI del FOMIN, (Città di Panama, Panama, 18 e 19 novembre 2008).
- 11) III Seminario Regionale: “Le grandi sfide nell’innovazione e nel commercio per la regione centroamericana: rendere possibile l’impossibile”, (Alajuela, Costa Rica, 4 e 5 dicembre 2008).

Per quanto riguarda il 2009, il Programma ha organizzato due eventi, uno in Costa Rica e l’altro a Trinidad e Tobago. A quest’ultimo hanno partecipato 10 paesi dell’area caraibica di lingua inglese. Sono stati altresì previsti incontri e attività per tutto il 2009.⁴⁵

E. RAGIONI DEL SUCCESSO DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYPE: UNA STRATEGIA INTEGRALE

Il successo del Programma SELA-IBERPYPE è strettamente legato al suo impatto positivo sulle PMI della regione. I risultati sono stati raggiunti, in generale, nel medio termine (2-3 anni): in alcuni casi, tuttavia, si sono avuti risultati quasi immediati, come per le missioni commerciali delle PMI latinoamericane in Spagna, organizzate dal Programma con regolarità, attraverso le quali molti hanno concluso affari, partenariati e accordi ed hanno avuto accesso a nuovi mercati.

Tuttavia, il punto di forza del Programma è rappresentato dalla creazione di reti istituzionali in tutta l’area iberoamericana. Queste reti rappresentano il punto di partenza di una strategia integrale, che ha inizio con lo sviluppo istituzionale e con il sostegno dei “punti focali” o controparti del Programma nell’area e consente di costruire capacità, individuare necessità ed esigenze, supportare programmi, progetti e strategie nazionali e regionali portati avanti da tali organizzazioni nonché di creare un’agenda di attività a sostegno delle tematiche di maggiore interesse e importanza per ogni istituzione.

Roberto Villamil, ex-Direttore Esecutivo della Camera dell’Industria dell’Uruguay e attuale Direttore Esecutivo di “*Uruguay Siglo XXI*”, ha affermato quanto segue nel discorso tenuto in occasione del decennale del programma SELA-IBERPYPE:⁴⁶

“Uno dei punti forti del Programma che, a mio parere, supera in importanza la

⁴⁵ Un elenco delle riunioni previste dal Programma SELA-IBERPYPE per il 2009 è contenuto nel “Calendario delle riunioni del SELA per il 2009”, sul portale del SELA: www.sela.org.

⁴⁶ Cfr. SELA (2008b), p. 145.

stessa realizzazione degli oltre 100 eventi di successo attuati in tutto questo periodo, è rappresentato dalla creazione di una fitta rete di contatti tra enti governativi, Camere di Commercio e organismi finanziari di sostegno alle PMI. In questa rete qualsiasi iniziativa promossa da un organismo ha un'efficace cassa di risonanza che ne amplia l'impatto, consentendo alle imprese di tutti i paesi di utilizzare le esternalità generate dal lavoro di gruppo.

Sebbene sia difficile determinare con esattezza il grado di influenza che ogni variabile di un sistema esercita sulle altre, il Programma SELA-IBERPyme incentiva la costante interazione tra tutti i nodi della rete individuando, includendo, nel contempo, nuovi membri che ne arricchiscono la struttura”.

F. AREE TEMATICHE DEL PROGRAMMA SELA-IBERPyme

Ogni tematica sviluppata dal Programma SELA-IBERPyme è posta in relazione con le strategie e gli obiettivi segnalati nei paragrafi precedenti. Le 10 tematiche più importanti affrontate dal Programma sin dalla sua creazione hanno riguardato:

- 1) ASSOCIAZIONISMO E COOPERAZIONE INTERAZIENDALE
- 2) PRODUTTIVITÀ E COMPETITIVITÀ AZIENDALE
- 3) INTERNAZIONALIZZAZIONE
- 4) FINANZIAMENTO E SISTEMI DI GARANZIE
- 5) TECNOLOGIE DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE
- 6) POLITICHE PUBBLICHE DI SOSTEGNO ALLE PMI
- 7) SVILUPPO ISTITUZIONALE E RAFFORZAMENTO DELLE ORGANIZZAZIONI IMPRENDITORIALI DI PMI
- 8) INNOVAZIONE
- 9) SVILUPPO IMPRENDITORIALE
- 10) RESPONSABILITÀ SOCIALE

Il Programma ha affrontato recentemente ulteriori temi quali la qualità per le PMI e il micro- franchising ed ha realizzato attività e incontri per alcuni comparti specifici, come le PMI del settore turistico ed edilizio.

Qui di seguito vengono esaminati l'impatto e i risultati del Programma SELA-IBERPyme in ognuna delle 10 principali tematiche citate.

1) ASSOCIAZIONISMO E COOPERAZIONE INTERAZIENDALE

La cooperazione interaziendale - o associazionismo - è una delle opzioni di strategia collettiva a disposizione delle PMI, che si sostanzia nella configurazione di reti imprenditoriali che portino avanti le strategie individuali. Come strategia collettiva

l'associazionismo ha il vantaggio di essere uno strumento sufficientemente flessibile e attrattivo per le aziende per stimolarne le sinergie.

Il nuovo paradigma si basa sul raggruppamento delle PMI, strumento utilizzato negli anni '70 dalle società industriali colpite dalla recessione di quegli anni. L'associazionismo consente il raggruppamento di piccole imprese in forme di organizzazioni tese a migliorarne le posizioni sul mercato, senza creare concorrenza tra loro. Tale formula consente loro di avere la struttura di un'impresa di maggiori dimensioni e di essere più competitive. Essa fornisce altresì alle imprese associate accesso a servizi specializzati di tecnologia, acquisto di fattori di produzione, promozione, commercializzazione, progettazione, processi industriali e attività in comune, evitando l'intermediazione e facilitando la nascita di economie di scala.

Nonostante gli evidenti vantaggi di cui godono le PMI (maggiore flessibilità, padronanza della struttura interna, contatto diretto con clienti e fornitori), esiste una serie di condizionamenti che possono essere superati con l'associazionismo. Queste limitazioni impediscono alle PMI di partecipare in forma competitiva sui mercati internazionali. Esse sono costrette perciò ad adottare strategie, metodologie e strumenti di lavoro che trasformino radicalmente la loro visione del business imprenditoriale, le modalità di produzione e di commercializzazione ed i rapporti con i clienti e i fornitori.

Molte PMI non potrebbero acquistare da sole, a prezzi convenienti, determinate materie prime, macchinari, attrezzature, tecnologie, formazione, servizi, né vocarsi all'internazionalizzazione e all'esportazione. Altro discorso è se esse si associano con altre PMI dello stesso settore, dello stesso anello della catena o di anelli diversi della catena produttiva. La cooperazione interaziendale può assumere varie forme, tra cui:

- Reti imprenditoriali (orizzontali e verticali)
- Raggruppamenti o associazioni di imprese
- Consorzi per l'esportazione
- Catene produttive
- Cluster
- Distretti industriali
- Sviluppo di fornitori e distributori
- Subappalto Industriale

Carlos López Cerdán, Direttore del "*COCAI Consultores de México*" e uno dei principali esperti del settore in America Latina e nei Caraibi, riferisce:⁴⁷

"Dieci anni fa con vari esperti latinoamericani abbiamo attraversato l'America

⁴⁷ Cfr. SELA (2008a), p.149.

Latina, esaltando i benefici dell'azione congiunta e della cooperazione tra imprese nell'ambito del Programma SELA-IBERPYPE. In quell'epoca cercavamo di sensibilizzare i vari enti pubblici e privati, deputati alla promozione delle imprese nei paesi dell'area, sull'utilità di incentivare e sviluppare reti commerciali e di fornitori, oltre che forme più complesse di cooperazione imprenditoriale come i sistemi produttivi locali (SPL) e/o i cluster.

La mia sensazione personale è che i nostri interlocutori ci osservavano con circospezione perché le nostre proposte apparivano alquanto temerarie ed innovative. Credo che alcuni ci consideravano addirittura pazzi. Eravamo comunque soddisfatti se alle nostre dissertazioni assistevano una ventina di ascoltatori.

Negli ultimi dieci anni la situazione in America Latina è molto cambiata. Quasi tutti i paesi sono entrati in una fase significativamente dinamica di internazionalizzazione: sono stati firmati molti Trattati di Libero Scambio ed è apparsa chiara a tutti l'assoluta necessità di azioni congiunte e di cooperazione fra le imprese per raggiungere una maggiore competitività nel nuovo contesto economico.”

Il Programma SELA-IBERPYPE ha organizzato molte attività ed eventi su questo tema, fra i quali possiamo ricordare:

- Seminario di Introduzione all'Articolazione e allo Sviluppo di Sistemi Produttivi Locali e/o Cluster. Questo evento, svoltosi il 15 e 16 settembre 2008 presso la sede dell'ALADI a Montevideo, è stato organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE, dalla Direzione Nazionale della Piccola e Media Impresa dell'Uruguay (DINAPYME) e dalla ONUDI.
- Seminario di Promozione di Reti Imprenditoriali Orizzontali, svoltosi dal 21 al 24 luglio 2008 presso il Centro di Formazione della Cooperazione Spagnola di Antigua (Guatemala), organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE.
- Seminario Internazionale sulle Esperienze Positive delle PMI in Cluster Produttivi e Sviluppo Economico Territoriale. Questo convegno si è svolto il 28 maggio 2008 a Santiago del Cile, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE e dalla “*Corporación de Fomento de la Producción*” (CORFO) cilena.
- Convegno sulle Strategie dell'Associazionismo e sulla Cooperazione Imprenditoriale, svoltosi a Quito, Ecuador, il 20 e 21 settembre 2007, organizzato dal Programma IBERPYPE e dal Ministero dell'Industria e della Competitività dell'Ecuador.
- Seminario di Introduzione all'Articolazione e all'Integrazione Produttiva, svoltosi ad Antigua, Guatemala, il 3 e 4 maggio 2007, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE, dal Ministero dell'Economia del Guatemala e dall'AECL.
- Laboratorio di Formazione di Consulenti in Articolazione e Integrazione di Reti Produttive, organizzato dal Programma IBERPYPE, dalla Confederazione

Venezuelana degli Industriali (CONINDUSTRIA), dalla CAF e dalla “*IKEI Consultores de España*”, dal 10 al 16 aprile 2007 presso la sede del SELA a Caracas.

2) PRODUTTIVITÀ E COMPETITIVITÀ AZIENDALE

Paul Krugman, Premio Nobel per l'Economia, ha affermato che “la produttività e la competitività sono due facce della stessa medaglia”. Questa opinione trova conferma nell'orientamento del Programma SELA-IBERPyme. Il Programma ha realizzato negli anni attività ed eventi volti al miglioramento della produttività e dell'efficienza delle organizzazioni e delle imprese, intese come requisito fondamentale per sviluppare la competitività e sfruttare i vantaggi comparativi e competitivi del contesto economico, del paese e della regione.

Per le organizzazioni intermedie di sostegno alle PMI e per le stesse PMI della regione è di fondamentale importanza conoscere le strategie, le metodologie e le *best practices* per conseguire un maggior grado di efficienza e produttività e per sviluppare prodotti e servizi di qualità in grado di competere con successo a livello nazionale e internazionale. Per sua natura, lo sviluppo della competitività aziendale rappresenta un elemento che favorisce l'internazionalizzazione delle PMI.

Ulteriori tematiche affrontate dal Programma prevedono lo sviluppo della competitività aziendale: ad esempio, l'uso di strategie e di strumenti quali l'associazionismo e la cooperazione interaziendale si riflettono direttamente sulla produttività e sulla competitività, al pari delle TCI e dei processi di innovazione.

Santiago Macías, Coordinatore Generale del Comitato Nazionale per la Produttività e l'Innovazione Tecnologica A.C. (COMPITE) del Messico, afferma al riguardo:⁴⁸

“...Negli ultimi anni le condizioni di sopravvivenza e di crescita delle imprese sono cambiate: l'economia si è aperta, i consumatori sono sempre più esigenti e la concorrenza è più creativa e dinamica. L'attuale contesto economico mondiale e nazionale obbliga ad una riflessione sui concetti di competitività, produttività e qualità, al fine di assicurare la stabilità delle imprese e lo sviluppo dei mercati”.

Il Programma SELA-IBERPyme ha organizzato molte attività ed eventi su questi temi, fra i quali negli ultimi anni:

- Seminario Iberoamericano sulla Competitività e Internazionalizzazione delle PMI, svoltosi il 6 novembre 2007 a Città del Messico, nell'ambito della Settimana PMI di Messico 2007, organizzato dal Programma SELA-IBERPyme, dalla Segreteria dell'Economia del Messico e da COMPITE.

⁴⁸ Cfr. SELA (2008a), p. 97.

- Seminario Iberoamericano sulla Competitività e Internazionalizzazione delle PMI, svoltosi a Santiago del Cile il 26 ottobre 2006, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE, dalla Direzione della Promozione Commerciale (PROCHILE) e dalla Confederazione Nazionale delle Piccole e Medie Imprese, della Microindustria, dei Servizi e dell'Artigianato del Cile (CONUPIA).
- Seminario Iberoamericano sulla Produttività e Competitività Imprenditoriale. Il Programma IBERPYPE ha organizzato, con la Segreteria dell'Economia del Messico, CONCAMIN, COMPITE, NAFIN e BANCOMEXT, il Seminario Iberoamericano e Competitività, svoltosi presso il Centro Banamex a Città del Messico, D.F., il 10 e 11 maggio 2006.
- Seminario Regionale sulla Competitività Aziendale e PMI, svoltosi a Puerto España, Trinidad e Tobago, il 17 e 18 ottobre 2005, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE unitamente all'AECID, alla Comunità Economica dei Paesi Caraibici (CARICOM) e all'Associazione degli Stati dei Caraibi (AEC).
- Seminario Iberoamericano sullo sviluppo della Produttività e sulla Competitività aziendale, svoltosi a Montevideo, Uruguay, il 31 maggio 2005 e organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE, dalla Camera dell'Industria dell'Uruguay e da DINAPYME.

3) INTERNAZIONALIZZAZIONE

Uno dei punti deboli più evidenti delle PMI è rappresentato dalla loro ridotta capacità di penetrazione nei mercati internazionali. Le cause di tale debolezza sono molteplici: mancanza di prospezione, di strategia e di conoscenza dei mercati, incertezza, paura del rischio, ecc. Date le caratteristiche di flessibilità e agilità che le contraddistinguono, le PMI costituiscono un'opportunità per i paesi dell'area di inserirsi sui mercati internazionali in maniera congiunta.

A tal fine e per internazionalizzarsi, le PMI debbono ottimizzare la loro competitività. Non ci si riferisce esclusivamente al settore delle esportazioni e alla politica di accesso ai mercati esteri, anche se questo può rappresentare l'obiettivo finale: internazionalizzazione significa, anche, competere con successo sul mercato locale con prodotti e servizi di altri paesi ossia avere prodotti di qualità in grado di competere sui mercati locali ed esteri.

Uno degli sforzi, di cui deve farsi carico qualsiasi programma riguardante le PMI, è di contribuire allo sviluppo di programmi di internazionalizzazione delle imprese sia attraverso la qualificazione e la formazione di quadri locali in grado di coadiuvare direttamente gli imprenditori sia mediante lo sviluppo di competenze nella gestione aziendale.

Per delineare le strategie di internazionalizzazione delle PMI latinoamericane e caraibiche, il Programma SELA-IBERPYPE ha potuto contare, per quasi un decennio, sull'importante sostegno dell'Istituto Spagnolo per il Commercio Estero (ICEX), con il quale ha realizzato molteplici attività. Nel 2000, l'ICEX ha organizzato e diretto in Spagna il Piano di Avviamento alla Promozione Estera (PIPE) - considerato dall'Unione Europea "*Best Practice*" - che ha aiutato oltre 5000 PMI nei processi di internazionalizzazione e di esportazione. Negli ultimi anni è stato elaborato anche il programma "*Aprendiendo a Exportar*", volto ad incentivare le aziende ad inserirsi nel processo di miglioramento della propria competitività ed eventualmente della propria internazionalizzazione.

L'ICEX, unitamente al Programma SELA-IBERPYPE, ha esteso tali programmi e strategie anche in America Latina, dove negli ultimi anni sono stati realizzati i seguenti eventi:

- Incontro "*Aprendiendo a Exportar*" in Costa Rica (18 novembre 2008), organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE e dalla Camera degli Esportatori del Costa Rica (CADEXCO) presso l'Hotel Ramada Plaza Herradura a San José (Costa Rica).
 - Laboratorio di Formazione sulle Strategie di Internazionalizzazione delle PMI, organizzato dal Programma IBERPYPE unitamente all'Autorità della micro, piccola e media impresa di Panama (AMPYME) e tenutosi il 18 ottobre 2007 nella città di Panama.
- Sono stati organizzati, inoltre, eventi con altre organizzazioni: RGX, *Red Global de Exportación*, *Venezuela Competitiva*, il Ministero dell'Industria, del Commercio e del Turismo della Colombia e altre istituzioni. Citiamo, tra gli altri, quelli svoltisi negli ultimi anni:
- Incontro "*Exportar para Ganar: Innovando para la Internacionalización*" (1° ottobre 2008), organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE unitamente a *Venezuela Competitiva* e FUNDES Venezuela.
 - Seminario "*Cómo exportar con éxito: las buenas prácticas de exportación para PYMES*". Questo evento si è tenuto presso la sede del SELA a Caracas il 22 aprile 2007 ed è stato organizzato dal Programma IBERPYPE, da CONINDUSTRIA e da RGX *Red Global de Exportación*.
 - Seminario: "*Programas de Internacionalización para la inserción de las PYMES en los acuerdos comerciales en marcha*". Il seminario si è tenuto a Bogotá, Colombia, il 13 giugno 2007 ed è stato organizzato dal Viceministero per lo Sviluppo Industriale del Ministero dell'Industria, del Commercio e del Turismo della Colombia e dal Programma SELA-IBERPYPE.
 - "*Cómo hacer negocios en América del Sur: CAN y MERCOSUR*", incontro

tenutosi il 26 e 27 aprile 2006 nel salone Simón Bolívar della sede della Segreteria Permanente del SELA, ed organizzato dal Programma SELA-IBERPyme, da CONINDUSTRIA, da *RGX Consultores* e da FEDEX.

Inoltre, dal 2004 il Programma SELA-IBERPyme ha organizzato missioni commerciali in Spagna delle PMI dell'America Latina. Nel 2004 12 presidenti di Camere di Commercio e Associazioni Imprenditoriali della regione andina si sono recati a Madrid per stabilire contatti con le istituzioni pubbliche e private della capitale spagnola e siglare accordi di cooperazione e partnership strategiche. Nel 2006 30 imprenditori di vari paesi dell'America latina si sono riuniti a Santiago de Compostela, in Galizia. Nel 2007 è stata realizzata una nuova missione a Madrid con il supporto dell'ICEX e nel 2008 32 dirigenti di PMI della regione hanno contattato organizzazioni e imprese di Vigo, in Galizia. I risultati di tali missioni sono stati estremamente positivi dal momento che molti imprenditori hanno concluso affari ed accordi con le controparti spagnole.

4) FINANZIAMENTO E SISTEMI DI GARANZIA

Sin dalla sua istituzione il Programma SELA-IBERPyme si è impegnato con varie organizzazioni, istituzioni multilaterali, organismi internazionali e società di garanzie reciproche nel realizzare attività ed intraprendere iniziative di divulgazione degli strumenti finanziari e dei meccanismi di accesso al credito per le PMI dell'area iberoamericana, con particolare riferimento ai Fondi e alle Società di Garanzie Reciproche. A tal fine, è stata istituita la "Rete Iberoamericana di Garanzie" (REGAR), appoggiata dal SELA, dall'Associazione Latino-americana delle Istituzioni Finanziarie per lo Sviluppo (ALIDE) e dalla Società di Garanzie di Castiglia-León (IBERAVAL).

Obiettivo della REGAR è il rafforzamento dei sistemi di garanzia in tutti gli ambiti, allo scopo di facilitare l'accesso al finanziamento da parte delle PMI dei paesi membri. Altra finalità è favorire lo scambio di informazioni, esperienze e *best practices* tra gli enti di garanzia e la realizzazione di politiche endogene. Una delle iniziative collettive più importanti è stata la firma di accordi di garanzie internazionali tra gli schemi o i sistemi di garanzia ibero-americani, finalizzati all'incentivazione degli scambi commerciali e dello sviluppo imprenditoriale.

Sin dal 1988 questa rete di istituzioni ibero-americane di garanzia sponsorizza annualmente insieme alle controparti locali, seminari ibero-americani sulle garanzie e sul finanziamento alle micro, piccole e medie imprese. Attualmente è in fase di creazione la ALIGA (*Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía*).

Per quanto riguarda il tema dei finanziamenti e delle garanzie, si sono svolti ultimamente i seguenti tre seminari ibero-americani:

- XIII Seminario ibero-americano sui Sistemi di Garanzia e di Finanziamento per le Micro, Piccole e Medie Imprese, tenutosi in Brasile presso l'Hotel Pestana a Salvador de Bahía, il 16 e 17 ottobre 2008. Esso è stato organizzato da REGAR, SEBRAE e dal Banco Central do Brasil, con il patrocinio di ALIDE, IBERAVAL, SELA, mediante il Programma SELA-IBERPyme, e dalla SPGM portoghese.
- XII Seminario ibero-americano sui Sistemi di Garanzia e Finanziamento per le Micro, Piccole e Medie Imprese, tenutosi a Santiago del Cile dal 12 al 14 novembre, allo scopo di condividere le esperienze relative all'accesso al credito e alle garanzie per i piccoli imprenditori.
- XI Seminario ibero-americano sui Sistemi di Garanzia e Finanziamento per le Micro, Piccole e Medie Imprese, svoltosi nell'isola di Margarita in Venezuela, dal 17 al 19 settembre 2006. L'evento è stato organizzato da FONPYME (Venezuela), con il supporto del SELA, mediante il programma IBERPYME, IBERAVAL (Spagna), REGAR e ALIDE.

5) TECNOLOGIE DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE

Per migliorare la produttività e la competitività, le PMI possono utilizzare le tecnologie d'informazione e comunicazione, con particolare riferimento a Internet. Ciò permette alle PMI di commercializzare i propri prodotti, farsi conoscere a livello internazionale ed offrire migliori servizi ai propri fornitori e clienti.

Uno dei principali obiettivi del Programma SELA-IBERPyme, in questo campo, è fare in modo che l'impegno profuso nella creazione di nuovi sistemi, processi, metodologie e tecniche si riveli realmente utile per l'utente finale. Nella pratica, ciò deve tradursi nel miglioramento della formazione professionale e personale, nell'aumento della produttività e della capacità di produrre beni e servizi, nell'incremento del rendimento della società e nella creazione di nuove occasioni d'affari.

Tuttavia, l'adozione di nuove tecnologie risulta estremamente difficile. Ad esempio, l'inserimento di Internet all'interno delle istituzioni pubbliche e private come strumento di reale utilità non può prescindere dalla volontà e dall'impegno dei quadri dirigenti. Debbono, pertanto, essere sviluppate politiche pubbliche che si traducano in strategie, piani e progetti di modernizzazione e aggiornamento. Ciò implica un cambiamento radicale della mentalità e della cultura imprenditoriale, che molte organizzazioni non sempre sono disposte a realizzare.

In pratica tutte le funzionalità offerte dalle nuove tecnologie sono richieste alle istituzioni pubbliche e private della regione. Tuttavia, la più importante di esse è l'effettiva, rapida e sicura comunicazione con le persone, le organizzazioni, le istituzioni pubbliche e private, nazionali e internazionali e con il pubblico in generale, interessato a conoscere le iniziative e i servizi promossi da questi organismi. Alcuni benefici e vantaggi delle nuove tecnologie sono costituiti dall'uso ormai corrente della posta elettronica; dalla possibilità di effettuare riunioni virtuali, evitando il costo degli spostamenti, dell'alloggio e del vitto da una regione all'altra; dalla possibilità di divulgare in tempo reale note informative e documenti che consentano alle imprese di venire a conoscenza delle questioni e delle politiche che le riguardano; dalle opportunità commerciali e di investimenti a distanza; dalla possibilità di realizzare forum di discussione sui problemi del paese o videoconferenze con personalità nazionali e internazionali. L'informazione e la conoscenza rappresentano un'ulteriore funzionalità-chiave di queste tecnologie al pari dell'e-commerce e dell'e-business.

Il Programma SELA-IBERPyme ha organizzato attività ed eventi volti ad orientare, sensibilizzare e formare in materia di aggiornamento tecnologico e dei relativi effetti positivi sull'economia, sugli affari, sul rafforzamento delle istituzioni, sulla produttività, sulla competitività, sullo sviluppo, sul progresso della regione e della società. I programmi e le strategie sono stati implementati in America Latina dal Programma SELA-IBERPyme mediante corsi e laboratori di formazione e attraverso forum di diffusione delle *best practices* e dei casi di successo.

Negli ultimi anni sono stati attuati alcuni eventi significativi in materia:

- Il Seminario Regionale sulla Competitività: “*Tecnologías de Información y Comunicación para mejorar la productividad de las PYME*”, svoltosi a Puerto España, Trinidad e Tobago, presso il Cascadia Hotel and Conference Centre il 25 marzo 2009, organizzato in associazione con CARICOM.
- Forum: “*Desarrollo de competencias de TIC en las MIPYME como factor de competitividad*”, realizzato a San José de Costa Rica il 5 marzo 2009, organizzato da FUNDES Costa Rica, come parte delle Giornate di Dialogo MPMI, nel corso del quale il Programma SELA-IBERPyme ha presentato una relazione.
- Seminario di Formazione in Strategie di Mercato e Business su Internet per le PMI, realizzato a Montevideo, Uruguay, il 14 ottobre 2008 e organizzato in associazione con la Direzione Nazionale delle PMI del Ministero dell'Industria, con DINAPYME e con la Camera dell'Industria dell'Uruguay.
- Corso: “*La Web Internacional Eficaz: Internet como herramienta de información, promoción y venta online para empresas exportadoras*”, realizzato presso il Centro di Formazione della Cooperazione Spagnola a Cartagena de Indias,

Colombia, il 22 e 23 settembre 2008, dal Programma SELA-IBERPYPE e dall'AECID.

- Corso di Formazione in Strategie di Mercato e Business su Internet per le PMI, svoltosi presso il Centro di Formazione della Cooperazione Spagnola a Cartagena de Indias, Colombia, il 5 e 6 luglio 2007, organizzato dal Programma IBERPYPE.
- Forum: “*Estrategias de Internacionalización de las Empresas usando Innovación y Tecnologías de Información*”, svoltosi il 21 giugno a Sao Jose Dos Campos, Stato di San Paolo, nell'ambito dell'VIII Incontro annuale *Virtual Educa* (Virtual Educa Brasil 2007).

6) POLITICHE PUBBLICHE DI SOSTEGNO ALLE PMI

Il Programma SELA-IBERPYPE organizza periodicamente riunioni dei responsabili governativi delle PMI in tutta l'America Latina e nei Caraibi, con l'obiettivo di diffondere i progressi e i condizionamenti esistenti sulla progettazione e implementazione di politiche pubbliche tese al miglioramento della competitività e dell'efficienza delle PMI nell'area. Particolare rilievo ha assunto ultimamente l'analisi di questa tematica nell'attuale contesto di crisi economica globale che sta interessando gli Stati della regione e, in maniera diretta, il settore delle PMI.

Gli Obiettivi del Programma su tale tema mirano a:

- Analizzare le varie strategie e modalità adottate dai paesi della regione per la progettazione e l'implementazione di politiche pubbliche di sostegno alle PMI.
- Individuare gli strumenti e i meccanismi più idonei per incentivare lo sviluppo produttivo e migliorare la situazione competitiva delle PMI e del contesto geografico in cui operano.
- Incentivare un maggior scambio e avvicinamento tra le istituzioni intermedie, nazionali e locali, di sostegno alle PMI della regione.
- Proporre azioni specifiche da implementare nell'ambito delle politiche pubbliche adottate dai paesi della regione, affinché le PMI affrontino, nelle migliori condizioni, eventuali contesti economici sfavorevoli.

Fatte salve le peculiarità e caratteristiche regionali e le differenti definizioni quantitative delle PMI in ogni paese, le azioni proposte hanno caratteristiche e problematicità analoghe.

A mo' di sintesi delle principali conclusioni e riflessioni emerse nelle predette riunioni, organizzate dal Programma SELA-IBERPYPE, si indicano qui di seguito le principali tematiche che sono state affrontate in tema di politiche pubbliche di sostegno alle PMI.

a) Impostazione ed esecuzione delle politiche

Il principale dilemma che si pongono gli artefici e gli esecutori delle Politiche per le PMI è: come raggiungere un gruppo così eterogeneo? È condivisa infatti l'opinione che molteplici fattori rendono difficile l'implementazione ed attuazione di tali politiche:

- Accesso a strumenti o programmi in tutte le regioni del paese (denominatore comune in paesi assai dissimili quanto a superficie come il Brasile o l'Uruguay).
- Sovrapposizione di vari organismi e difficoltà di integrazione delle politiche.
- Mancanza di risorse o impossibilità di una loro assegnazione per i fattori sopra citati.
- Necessità di ricorrere a finanziamenti esterni o ad organismi internazionali, con conseguente precarietà o mancanza di sostenibilità di tali politiche, data l'incertezza circa la messa a disposizione di risorse regolari da parte dei rispettivi Stati.

Un ulteriore elemento da tenere in considerazione è la necessità di coinvolgere tutti gli attori e di trovare forme di rappresentanza che consentano di ottenere il consenso necessario che assicuri il successo delle politiche promosse. Se volessimo trovare un "denominatore comune", l'elemento focale verso cui si orientano gli organismi responsabili delle politiche di incentivazione è lo sviluppo della competitività delle PMI.

In tal senso, le politiche adottate coprono i seguenti settori:

- **Credito**
- **Formazione**
- **Tecnologia**
- **Qualità**
- **Misure fiscali**
- **Incentivi alla regolarizzazione**
- **Sviluppo locale**
- **Associazionismo**
- **Spirito imprenditoriale**
- **Internazionalizzazione**
- **Acquisti statali**
- **Parchi industriali–tecnologici e centri per il sostegno alle nuove imprese**

b) Principali Tendenze

Negli ultimi anni è stato posto l'accento su alcuni strumenti che, pur senza sottovalutare gli altri, assumono maggiore rilevanza:

i) Garanzie (Fondi o SGR)

ii) Sviluppo locale (agenzie)

iii) Acquisti statali

iv) Internazionalizzazione

v) Associazionismo

i) Garanzie: Si utilizzano al riguardo sia i Fondi sia le SGR (Società di Garanzia Reciproca), anche se quest'ultima è l'opzione utilizzata con maggiore frequenza da parte dei paesi interessati.

ii) Sviluppo locale: La ricerca del decentramento, la migliore conoscenza della realtà, il processo di coinvolgimento e interessamento degli attori e una maggiore certezza sull'attribuzione delle risorse alla popolazione-target concorrono alla realizzazione di un crescente e profondo sforzo per la promozione di programmi di sviluppo Locale. Nell'area ibero-americana si va sempre più estendendo il modello delle Agenzie di Sviluppo.

iii) Acquisti statali: Sono applicate in forma crescente normative che, con diverse forme di preferenza nel prezzo, mirano a facilitare l'accesso da parte delle PMI agli acquisti statali, in modo da compensare le loro difficoltà di scala.

iv) Internazionalizzazione: I modelli tendono a assomigliarsi: per esempio, i programmi volti a incentivare la prima esportazione o a sviluppare esportatori sporadici, allo scopo di creare flussi commerciali duraturi diretti sia alle imprese individuali che alle associazioni collettive (consorzi). Il PIPE dell'ICEX spagnolo è diventato una specie di benchmark.

v) Associazionismo: Consorzi e Cluster sono due concetti di fondamentale importanza per i responsabili delle politiche pubbliche.⁴⁹

c) Principali osservazioni

Le politiche pubbliche di successo non possono prescindere dalla considerazione di temi quali l'accesso al credito e il finanziamento: perfino i programmi propri hanno bisogno in molti casi di finanziamenti. Questa non è, tuttavia, una condizione sufficiente per garantire il successo delle politiche pubbliche come non lo è l'applicazione soltanto di uno o due degli strumenti considerati fondamentali: è necessario invece utilizzare più strumenti, a volte complementari tra loro, per poter raggiungere un gruppo così eterogeneo come quello delle micro, piccole e medie imprese.

È necessario, altresì, porre particolare attenzione a che i programmi delle politiche pubbliche non favoriscano sempre le stesse unità produttive. È probabile che

⁴⁹ Una disamina più approfondita sul tema dell'associazionismo è contenuta nella sezione 1 del presente testo.

ciò succeda, a volte, a causa sia delle difficoltà di accesso all'informazione da parte della maggioranza delle PMI circa gli strumenti esistenti sia della necessità di dare risalto ai risultati, orientando alcuni programmi verso quelle imprese che a priori hanno maggiori possibilità di successo. Non è infrequente, inoltre, trovare delle difficoltà nel reperire informazioni statistiche affidabili e aggiornate. Per questo, è necessario utilizzare metodologie e indicatori che consentano di conoscere l'impatto reale delle politiche impiegate e l'entità delle risorse effettivamente assegnate ai vari beneficiari.

d) Alcune conclusioni sull'articolazione delle politiche pubbliche

La definizione di PMI è diversa nei vari paesi iberoamericani ma, in generale, si può affermare che le micro, piccole e medie imprese – che in ogni paese costituiscono circa il 95% delle imprese - hanno un impatto significativo sull'occupazione e sul sostegno all'economia: di esse, molte operano nel campo dell'informalità.

Affinché sia possibile assumere le decisioni più adeguate nei settori di interesse delle PMI iberoamericane, è necessario essere in possesso di informazioni pertinenti e affidabili, per quanto riguarda sia le organizzazioni di sostegno alle PMI sia i potenziali beneficiari dei vari strumenti a disposizione e delle iniziative di sostegno. Il lavoro di divulgazione è estremamente importante. Attualmente, non esistono sistemi integrali di informazione adeguati per le PMI.

È altresì molto importante che tra le organizzazioni intermedie di sostegno alle PMI esista uno scambio di esperienze e la diffusione delle best practices. In tale contesto, sono imprescindibili anche il coordinamento e le sinergie fra il settore pubblico e quello privato, ai fini di una corretta formulazione delle politiche pubbliche di sostegno alle PMI. È importante disporre di indicatori precisi per valutare l'impatto delle politiche pubbliche di sostegno alle PMI.

La questione dell'associazionismo competitivo e della cooperazione interaziendale tra le PMI si sta attivamente e intensamente sviluppando in tutta l'area iberoamericana. Prova di questa evoluzione è lo sviluppo di cluster produttivi. In vari paesi, oltre all'elaborazione e alla promozione di programmi specifici per promuovere l'imprenditorialità, si nota un crescente interesse per sviluppare e sostenere il tema dell'innovazione in seno alle PMI dell'area iberoamericana.

Nei paesi iberoamericani continuano a svilupparsi attivamente programmi per l'uso delle tecnologie d'informazione e comunicazione come strumento di sostegno alle PMI. Esiste, tuttavia, una grande debolezza istituzionale nelle associazioni imprenditoriali delle PMI, che rende difficile la loro interazione e la loro comunicazione reale con il settore pubblico e con le imprese associate. È importante a tal fine

che le diverse organizzazioni governative di sostegno alle PMI di ciascun paese abbiano fra loro un'articolazione integrale ed effettiva.

Attualmente poche PMI iberoamericane esportano direttamente. Ci sono anche serie difficoltà e limitazioni per l'accesso delle PMI ai meccanismi di credito e finanziamento. È necessario quindi creare le condizioni, gli incentivi, i programmi, la formazione, l'assistenza tecnica, le consulenze, le misure di accompagnamento ed i finanziamenti per aiutare queste imprese ad inserirsi nel mondo dell'esportazione e ad accedere ai mercati internazionali.

e) Proposte

Il programma SELA-IBERPYPE ha elaborato, fra le altre, le seguenti principali proposte:

- Studiare e analizzare la possibilità di istituire una Rete Iberoamericana di Politiche Pubbliche per le PMI, allo scopo di dare seguito alle iniziative e alle proposte presentate nei convegni internazionali: in tal modo anche altri organismi e istituzioni potranno dare il loro contributo allo sviluppo di programmi, progetti e strumenti utili per le PMI.
- Studiare e analizzare la creazione di una banca dati di *best practices*, casi di successo, strategie e metodologie di sostegno alle PMI.
- Migliorare e agevolare i meccanismi di accesso al credito e al finanziamento da parte delle PMI.
- Studiare e analizzare le iniziative adottate da alcuni paesi per diminuire l'informalità delle microimprese.
- Promuovere attivamente lo sviluppo istituzionale e il rafforzamento delle organizzazioni imprenditoriali delle PMI nell'area iberoamericana.

Per tradurre in pratica queste proposte, i responsabili governativi in materia di PMI hanno chiesto al programma SELA-IBERPYPE di svolgere un'azione di coordinamento e di assicurare il necessario follow-up al fine di verificare l'effettiva attuazione delle iniziative e delle idee proposte in tutta la regione.

Tra le varie attività ed eventi organizzati negli ultimi anni dal programma SELA-IBERPYPE su questi temi citiamo:

- III Convegno FUNDES: "*Fortalecimiento de la Agenda PYME de América Latina*", tenutosi il 23 ottobre 2008 presso la sede del SELA a Caracas, organizzato da *FUNDES Internacional* e dal Programma SELA-IBERPYPE.
- Conferenza dei Responsabili Governativi delle PMI dell'America Latina, dei Caraibi e dell'Europa, svoltasi il 13 e 14 marzo 2008 a Lima, Perù. L'evento è stato organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE unitamente al Ministero

del Lavoro e della Promozione dell'Occupazione del Perù, dalla Segreteria Generale Iberoamericana (SEGIB), dall'Osservatorio delle Relazioni Europa-America Latina e Caraibi (OBREAL) e dall'Associazione Latino-americana delle Istituzioni Finanziarie per lo Sviluppo (ALIDE).

- Seminario: “*Acciones para el desarrollo de políticas de fomento para las micro, pequeñas y medianas empresas*” (San Salvador, El Salvador - 1 e 2 ottobre 2007), organizzato da FUNDES Internacional con il supporto del Programma IBERPYME, del BID-FOMIN e della Fondazione Ford.
- Forum internazionale sulle Politiche Pubbliche di sostegno alle PMI. L'evento, svoltosi il 23 e 24 ottobre 2005 a Montevideo, Uruguay, è stato organizzato dal Programma IBERPYME, da ALADI e da DINAPYME.
- Seminario Iberoamericano della Micro, Piccola e Media Impresa (città di Panama - 2 e 3 maggio 2005), organizzato dal Programma SELA-IBERPME e da AMPYME.

7) SVILUPPO ISTITUZIONALE E RAFFORZAMENTO DELLE ORGANIZZAZIONI IMPRENDITORIALI DI PMI

Uno dei principali problemi evidenziati negli ultimi anni dal Programma SELA-IBERPME è la debolezza istituzionale della maggior parte delle organizzazioni imprenditoriali di PMI in America Latina e nei Caraibi. Questa limitazione di capacità, risorse e strutture fa sì che molte iniziative, programmi e progetti, che richiedono l'intervento del settore privato, si riducano gradualmente e risultino poco sostenibili nel tempo.

Il Programma ha cercato di promuovere lo sviluppo istituzionale e la creazione di competenze presso queste organizzazioni sia offrendo consulenza diretta sia tramite scambi di informazioni e di esperienze nei vari paesi della regione. Il mondo imprenditoriale è stato invitato a partecipare a tutte le attività del Programma nei vari paesi dell'area ed è stato messo in contatto con esperti, specialisti, relatori ed istituzioni pubbliche e private che fossero in grado di offrire il proprio contributo.

Questa azione di consolidamento delle organizzazioni imprenditoriali è di fondamentale importanza dal momento che queste organizzazioni mantengono i contatti diretti con le PMI affiliate, hanno su di esse una significativa influenza e possono offrire loro proposte, strategie e metodologie che siano in grado di contribuire al miglioramento della loro produttività.

Probabilmente, la miglior maniera per rafforzare queste istituzioni è stata l'organizzazione di seminari, incontri e convegni in cui i rappresentanti delle varie associazioni imprenditoriali si scambiano opinioni, strategie, buone prassi ed esperienze.

Questi contatti consentono di promuovere varie iniziative e motivano i partecipanti ad iniziare un processo di trasformazione delle rispettive organizzazioni.

Nel 2001 è stato realizzato a Cartagena de Indias, Colombia, il Seminario Iberoamericano sullo Sviluppo Istituzionale delle Organizzazioni Imprenditoriali e delle PMI, di cui riportiamo le principali conclusioni.

- 1.– Ribadire i principi di cooperazione, solidarietà, democratizzazione delle opportunità, ricerca dell'equità, della giustizia e dello sviluppo integrale della nostra società.
- 2.– Consolidare il ruolo di intermediari per incentivare i cambiamenti che le imprese, i governi e le istituzioni pubbliche e private debbono intraprendere per assicurare lo sviluppo sostenibile delle PMI.
- 3.– Accrescere gli sforzi a livello istituzionale per dare visibilità e forza alle PMI ed al loro ruolo di protagonisti nei piani di sviluppo nazionale e nel generare occupazione.
- 4.– Ribadire l'importanza della formazione delle risorse umane e dell'innovazione tecnologica e consolidare i rapporti tra le Università e le PMI.
- 5.– Richiedere ai governi la partecipazione del settore imprenditoriale delle PMI negli accordi di integrazione e nei negoziati commerciali e sollecitare un accurato esame ed un ampio dialogo sociale nel processo di sottoscrizione di accordi commerciali.
- 6.– Intervenire nel sistema educativo per infondere lo spirito imprenditoriale, promuovere la formazione di dirigenti, lo spirito associativo e la cultura della partecipazione.
- 7.– Sostenere il Programma SELA-IBERPyme e incoraggiare i governi ad offrire sostegno politico e materiale a questa importante iniziativa che ha generato nel Continente una nuova dinamica delle PMI.
- 8.– Richiedere ai governi e agli organismi internazionali l'assistenza tecnica e finanziaria necessaria per aiutare le organizzazioni imprenditoriali a promuovere lo sviluppo dei propri associati.
- 9.– Sviluppare nei rispettivi paesi proposte di politiche pubbliche e di incentivazione imprenditoriale e realizzare gli interventi necessari per assicurarne l'effettiva attuazione.
- 10.– Sviluppare una cultura propositiva nell'ambito della dirigenza imprenditoriale, che consenta al settore delle PMI di mantenersi in costante relazione con i cambiamenti e con le esigenze del contesto economico.

11.– Favorire un adeguato clima imprenditoriale tra le PMI latinoamericane mediante il consolidamento dei rapporti tra istituzioni e l'uso di sistemi e di TIC (Tecnologie di Informazione e Comunicazione).

12.– Valorizzare l'operato del SELA come unità di gestione delle IBERPYME nella formulazione di progetti e programmi.

Molti dei punti sopra citati sono complementari alle proposte emerse nei diversi seminari sulle politiche pubbliche ed hanno aiutato a consolidare e promuovere le sinergie pubblico-privato attraverso il Programma SELA-IBERPyme.

Oltre all'attività menzionata, il Programma ha realizzato il Seminario Iberoamericano sullo Sviluppo Istituzionale delle Organizzazioni Imprenditoriali di PMI presso il Centro di Formazione della Cooperazione Spagnola a Cartagena de Indias, Colombia, il 9 e 10 marzo 2006. Il seminario è stato organizzato dal Programma SELA-IBERPyme con il supporto della Comunità Andina delle Nazioni (CAN), della Confederazione Latino-americana e Caraibica della Piccola e Media Industria (CLAMPI), dell'Organizzazione Latino-americana della Micro, Piccola e Media Impresa (OLAMP), dell'AECID e dell'Associazione Colombiana della Piccola e Media Industria (ACOPI).

8) INNOVAZIONE

Negli ultimi anni anche il tema dell'innovazione è stato incluso nell'agenda del Programma SELA-IBERPyme. Questo tema, considerato per molti anni appannaggio esclusivo delle grandi imprese, è di fondamentale importanza per la competitività delle PMI.

L'innovazione in termini di prodotti, servizi, processi, commercio, commercializzazione, tecnologia e altre aree costituisce un elemento focale per rendere le PMI più competitive in uno scenario mondiale ormai globalizzato. Innovare vuol dire aggiungere valore, creare qualcosa di nuovo e/o migliorare quanto vi è già sul mercato. Le imprese che non innovano sono destinate ad essere gradualmente sostituite da quelle che seguono questa tendenza ed a perdere mercati e redditività.

Carlos Barrabés, specialista dell'innovazione in Spagna afferma:⁵⁰

“Una caratteristica comune a tutte le forme di innovazione è che esse non possono rimanere solo a livello di idea. Un'innovazione, per essere tale, deve essere stata tradotta in pratica: un nuovo prodotto deve essere stato lanciato sul mercato ovvero, se si tratta di un processo, deve essere stato adottato effettivamente all'interno del-

⁵⁰ Cfr. SELA (2008a), pp. 121-122.

l'impresa. Si può parlare anche di innovazione quando, dopo la sua introduzione, un prodotto o un servizio abbiano riscosso un certo successo sul mercato o un processo sia stato incorporato nell'ambito di una organizzazione. Secondo questo criterio, il concetto di innovazione dipende dai risultati. In sostanza, innovazione equivale a ricercare nuovi modi di agire. L'innovazione è la creatività applicata agli affari, è l'idea che alla fine produce un impatto sul mercato."

Claudio Maggi, direttore di "Innova Chile" afferma:⁵¹

"Dal 2006 il Cile ha sviluppato con carattere prioritario una strategia nazionale di innovazione per la competitività a partire da un ampio processo di consenso nel paese a livello politico ed economico. Questa strategia si è materializzata nella strutturazione di un'istituzionalità di supporto, diretta da un Comitato Consultivo Strategico, e nell'entrata in vigore di una legge che dal 2006 tassa gli utili della grande industria mineraria con un'imposta *ad hoc* destinata annualmente ad un "Fondo di Innovazione per la Competitività" del bilancio dello stato. Questa opzione strategica si fonda sull'esigenza di rafforzare e rinnovare i "fattori leva" dell'economia, in funzione dell'obiettivo di raddoppiare entro il 2025 il reddito pro-capite raggiunto nel 2005".

Tra le principali attività realizzate negli ultimi anni dal programma SELA-IBERPyme, in questo settore si evidenziano:

- Incontro "*Exportar para Ganar: Innovando para la Internacionalización*", realizzato presso la sede del SELA a Caracas il 1° ottobre 2008, e organizzato dal Programma SELA-IBERPyme unitamente a *Venezuela Competitiva* e FUNDES Venezuela.
- Forum Aziendale sulla gestione del know-how, delle tecnologie d'informazione, comunicazione e innovazione, realizzato nell'ambito del IX Incontro annuale *Virtual Educa* a Saragozza dal 14 al 18 luglio 2008, nel contesto dell'Esposizione Mondiale di Saragozza 2008.
- Seminario sulle Strategie di Innovazione per le PMI, realizzato a San José de Costa Rica il 26 luglio 2007, organizzato dal Programma IBERPyme, dal Ministero dell'Economia, Industria e Commercio del Costa Rica, e dalla Camera dell'Industria costarricense.

Per il 2009, è previsto un Seminario di Innovazione per le PMI a Quito (Ecuador) e un nuovo Forum Aziendale sulla Gestione del Know-how, sulle tecnologie d'informazione, comunicazione e innovazione a Buenos Aires.

⁵¹ Cfr. SELA (2008^a), p. 107.

9) SVILUPPO IMPRENDITORIALE

Negli ultimi anni il Programma SELA-IBERPyme ha avviato varie attività in tema di sviluppo imprenditoriale, tema strettamente collegato a quello dell'innovazione e dei finanziamenti. Questo ambito comprende la creazione di nuove unità commerciali, produttive o di servizi, al fine di incrementare il tessuto imprenditoriale, generare opportunità di lavoro, soprattutto per i giovani, lottare contro la povertà e promuovere un impatto positivo dal punto di vista socio-economico.

Mirela Luiza Malvestiti del *“Programa de Capacitación y Desarrollo de Emprendedores del Servicio Brasileño”* in favore delle Micro e Piccole Imprese (SEBRAE), così definisce l'imprenditorialità:⁵²

“È un atteggiamento preattivo che può essere o meno legato alla creazione o allo sviluppo di affari, ma che deve contribuire alla costruzione di una società migliore per tutti. È un'azione che deve essere basata su valori come la cooperazione, la responsabilità sociale, il senso civico, l'autonomia, la partecipazione. È una forma di inserimento nel mondo del lavoro che genera reddito e promuove lo sviluppo economico e sociale.

Il significato di imprenditorialità si propone come un atteggiamento, una posizione di fronte alla vita, uno stato dello spirito che motiva e spinge l'individuo a sognare e ad operare, un fattore stimolante che orienti le persone ad agire come attori della trasformazione. L'imprenditorialità va di pari passo con il senso civico, la cooperazione e la responsabilità sociale. La sfida di agire, nello sviluppo imprenditoriale, equivale alla sfida di formare individui responsabili del proprio futuro e del futuro delle comunità in cui vivono: individui che siano solidali, cooperativi, deontologicamente corretti, responsabili e impegnati nel creare una società più giusta”.

Carmen Sánchez, appartenente al *“Programa de Emprendedores”* dell'Uruguay, finanziato dall'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale (ONUDI), afferma:⁵³

“Il fenomeno dell'imprenditorialità, per la sua intrinseca complessità, ha dato origine a diversi programmi, il cui obiettivo è incentivare l'attività imprenditoriale di una determinata regione o di un paese, utilizzando approcci molteplici. In questo modo potremmo classificare i diversi programmi secondo:

- Il risultato finale auspicato. Distinguendo coloro che provano ad incentivare la creazione di nuove imprese da coloro che, in presenza di un'impresa già strutturata, si impegnano a stimolarne maggiori livelli di crescita.

⁵² Estratto della presentazione “Educación Emprendedora de Sebrae-Brasil” per il XXI Simposio Latinoamericana per la Micro, Piccola e Media Impresa - SLAMP, pag. 3.

⁵³ SELA (2008a), pp. 209-210.

- Il profilo dell'imprenditore. Programmi il cui obiettivo pubblico è rappresentato da persone con problemi occupazionali o che si trovano in situazioni di indigenza; programmi volti a imprenditori dinamici e con alto potenziale di crescita o che mirano a rafforzare il potenziale imprenditoriale delle donne e dei giovani.
- Il settore obiettivo. Differenziando i programmi che limitano l'accesso agli imprenditori di un determinato settore di attività - ad esempio, il settore tecnologico - da quelli trasversali a tutti i settori di attività.
- Il territorio ove è implementato. Quelli diretti a promuovere l'imprenditorialità nelle grandi capitali, in determinate regioni del paese o nelle zone rurali.
- Il ruolo del sistema formativo. Programmi finalizzati alla promozione del potenziale imprenditoriale, a partire dalle scuole primarie e secondarie, altri che includano nei curriculum degli studi universitari discipline legate all'attività imprenditoriale ovvero programmi volti a rafforzare gli aspetti motivazionali dell'imprenditorialità.

Tra le attività sviluppate dal Programma SELA-IBERPYPE in questo ambito citiamo:

- Workshop “*Desarrollando Nuevos Emprendimientos*”, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE e dalla “*Red Bolivia Emprendedora*” presso il Centro di Formazione della Cooperazione Spagnola dell'AECID, a Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, il 18 e 19 agosto 2008.
- Workshop: “*Desarrollando Nuevos Emprendimientos*”, svoltosi il 15 novembre 2007 a Montevideo, Uruguay, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE, dalla Direzione Nazionale delle PMI (DINAPYME) uruguaiane e dalla Camera dell'Industria dell'Uruguay.

Per il 2009 sono previsti due nuovi workshop, a Barquisimeto, Venezuela, e ad Antigua, Guatemala.

10) RESPONSABILITÀ SOCIALE

Il tema della responsabilità sociale e del suo rapporto con le PMI è estremamente importante per il suo impatto sui lavoratori, le loro famiglie, le comunità e i paesi. Nell'attuale contesto di un'economia globalizzata e interdipendente, le imprese e la società hanno una interrelazione sempre maggiore, pressoché indissolubile, fra quello che un'impresa rappresenta per i suoi azionisti ed impiegati e quello che significa per il contesto in cui essa opera.

L'impresa è creata per generare un rendimento economico per i suoi azionisti, ma questo concetto – che da un secolo rappresenta la base del modello economico

prevalente nel mondo occidentale - si è evoluto proporzionalmente allo sviluppo della società. Oggi siamo di fronte ad un'impresa molto più integrata nella società che offre benefici non solo ai suoi azionisti e impiegati, ma anche alla società.

La “Responsabilità Sociale dell’Impresa”, chiamata anche “Responsabilità Sociale Corporativa”, si è convertita col passare degli anni in un aspetto fondamentale per il divenire quotidiano dell’impresa e del suo successo. La società cresce, si educa, è più esigente, informata e collegata: ciò comporta un impatto diretto su coloro che offrono i propri prodotti e servizi in cambio di una remunerazione economica.

Alcune attività realizzate dal Programma SELA-IBERPYPE si inseriscono perfettamente nell’ambito della responsabilità sociale. Alcuni anni fa è stato organizzato un Workshop di Formazione di Consulenti per un Programma di Sviluppo di Fornitori e Distributori PMI delle grandi imprese, in seguito al quale sono state create cinque reti di imprese, ognuna formata da un’impresa leader (o impresa “motrice”) e da 10 PMI quali sue fornitrici o distributrici. I consulenti furono incaricati di applicare una particolare metodologia finalizzata all’evoluzione qualitativa, produttiva e competitiva delle PMI, all’offerta di servizi efficienti all’impresa “motrice” e alla sua integrazione nella catena di valore. Lo sviluppo delle PMI ha giovato in primo luogo ai lavoratori, alle loro famiglie e alle comunità e certamente alle stesse imprese che, in conseguenza del miglioramento dei rendimenti e della produttività, si sono trovate nelle condizioni di creare nuova occupazione, realizzare investimenti, generare condizioni economico-sociali ottimali per i lavoratori e gli azionisti e procurare redditi adeguati e stabili.

Tra i vari eventi promossi negli ultimi anni su tale tema si evidenziano:

- VI Congresso Internazionale sulla Responsabilità Sociale, svoltosi a Città del Messico. Questo evento si è tenuto il 29 ottobre 2008 presso l’Hotel Sheraton Centro Storico, organizzato da COMPITE, in collaborazione con la Segreteria dell’Economia del Messico, il Programma SELA-IBERPYPE ed altre organizzazioni.
- Seminario: “*Agenda PYME para América Latina: Responsabilidad Social Empresarial*” (Santiago del Cile - 25 maggio 2007), organizzato da CONUPIA, ALAMYPE, CLAMPI, la Fondazione Carolina e il Programma SELA-IBERPYPE.
- Laboratorio di Formazione di Consulenti in Articolazione e Integrazione delle Reti Produttive, organizzato dal Programma SELA-IBERPYPE, da CONINDUSTRIA, dalla Corporación Andina de Fomento (CAF), e da *IKEI Consultores de España*, tenutosi dal 10 al 16 aprile 2007 a Caracas, presso la sede del SELA.

G. SISTEMA DI INFORMAZIONE DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYPE

Un tema di fondamentale importanza per l'assunzione di decisioni da parte degli imprenditori è rappresentato da un'adeguata e sistematica informazione sugli aspetti collegati al mondo dell'imprenditoria. Ciò incide nel tempo sulla qualità, produttività e competitività dell'azienda. L'informazione è un elemento di decisione strategica che l'azienda deve privilegiare. Le possibilità offerte dalle TIC hanno analoga importanza sia per organizzare la gestione interna che per offrire nuove opportunità di business sui mercati globali.

Gli sforzi devono tendere non solo a strutturare, organizzare e generare l'informazione che può essere sviluppata attraverso i mezzi elettronici, ma anche a fornire agli imprenditori informazioni sulle esperienze innovative che possono essere adatte alle loro esigenze personali: tutto ciò attraverso il potenziamento delle strutture esistenti, che favoriscono lo scambio di esperienze con altri imprenditori ibero-americani in occasione di riunioni e incontri o attraverso pubblicazioni e altri mezzi.

Uno dei punti di forza del Programma SELA-IBERPYPE è rappresentato dal sistema informativo che consente di diffondere, attraverso i mezzi elettronici, i risultati delle riunioni e degli incontri svoltisi in tutta l'area ibero-americana e di far conoscere le novità sulle attività in corso di esecuzione nei diversi paesi per il sostegno allo sviluppo e al progresso delle PMI. Dal 2001 il Programma ha anche un sito (www.iberpymeonline.org) che riceve giornalmente oltre 2500 visite di vari paesi e regioni. Il sito viene continuamente aggiornato con notizie, tendenze, studi, bollettini, documenti e informazioni di grande interesse ed utilità per le PMI. Nella sezione "*Historial*" sono contenute le presentazioni delle relazioni svolte in tutti gli eventi degli ultimi anni. Il Programma redige, inoltre, un bollettino mensile in cui sono riportate le principali novità, notizie, documenti ed eventi inseriti sul sito.⁵⁴

H. IL RUOLO FUTURO DEL PROGRAMMA SELA-IBERPYPE

Dieci anni fa la realtà socio-economica dell'America Latina era molto diversa da quella attuale. Molti sono stati i cambiamenti nella struttura sociale, produttiva e finanziaria dei paesi dell'area. Il ruolo del Programma SELA-IBERPYPE deve adeguarsi alla realtà odierna, alle tendenze e alle prospettive future, in modo da continuare ad avere un impatto positivo sulle organizzazioni e sulle PMI di tutta l'area iberoamericana. Il Programma deve rispondere anche alle esigenze e alle necessità dei paesi della regione, continuando gli sforzi intrapresi per migliorare le condizioni

⁵⁴ Nell'allegato è riportata una pagina del Portale e del Bollettino del Programma SELA-IBERPYPE.

delle persone e delle comunità, promuovere iniziative, creare occupazione e migliorare le condizioni socio-economiche.

Le iniziative future del Programma dovrebbero concentrarsi su due importanti tematiche: aiutare a progettare e applicare politiche pubbliche più adeguate e promuovere iniziative di sviluppo imprenditoriale.

Per quanto riguarda il primo punto, il Programma deve incentivare l'interazione tra settore pubblico e privato per la elaborazione di politiche pubbliche efficaci, volte a migliorare il contesto economico a favore di imprese più numerose e dinamiche. Al riguardo, il Programma deve proiettarsi in una nuova fase, caratterizzata dal trasferimento delle *best practices* nelle politiche pubbliche di sostegno alle PMI. Per questo motivo, oltre a realizzare seminari e riunioni, esso deve incentivare studi e indagini, individuare gli esperti nei vari settori e tematiche, proporre ai paesi interessati le procedure tese ad accettare e ad acquisire da tali esperti le migliori prassi, le competenze, le strategie e le metodologie per migliorare la produttività e la competitività, creare nuove imprese, promuovere l'innovazione e ottenere una crescita armonica, costante e sostenibile.

Per quanto concerne lo sviluppo imprenditoriale, è da considerare che il nucleo della competitività risiede all'interno delle stesse imprese: sono queste perciò le principali responsabili delle proprie performances. Senza un miglioramento della gestione aziendale non esiste disposizione di carattere pubblico che sia in grado di produrre effetti positivi duraturi. A tale scopo rappresentano elementi chiave gli investimenti in strumenti di gestione e produzione, l'innovazione e l'uso delle tecnologie, gli standard di qualità, le tecniche per aumentare la produttività del capitale e della manodopera, l'inserimento nelle catene di valore, nonché la formazione permanente di imprenditori e lavoratori.

In futuro, il Programma SELA-IBERPYPE dovrà promuovere programmi di formazione e di assistenza tecnica, indirizzati a organizzazioni pubbliche e private di sostegno alle PMI per implementare soluzioni in grado di aumentarne la produttività, la qualità e l'efficienza nei cicli di produzione e/o di prestazione dei servizi. Il Programma dovrà diffondere inoltre strumenti che consentano alle PMI di affrontare con rinnovato vigore il processo di internazionalizzazione, oltre che incentivare la rielaborazione dei programmi di promozione e di sviluppo delle esportazioni, settore che in alcuni paesi della regione non è stato adeguatamente sviluppato.

Infine, il Programma SELA-IBERPYPE dovrà continuare a sviluppare i suoi due principali punti di forza: le reti istituzionali e tematiche e i meccanismi di divulgazione dell'informazione su strategie, *best practices*, metodologie, casi di successo ed esperienze positive.

In tal modo si potrà garantire che gli sforzi, volti allo scambio di esperienze e di

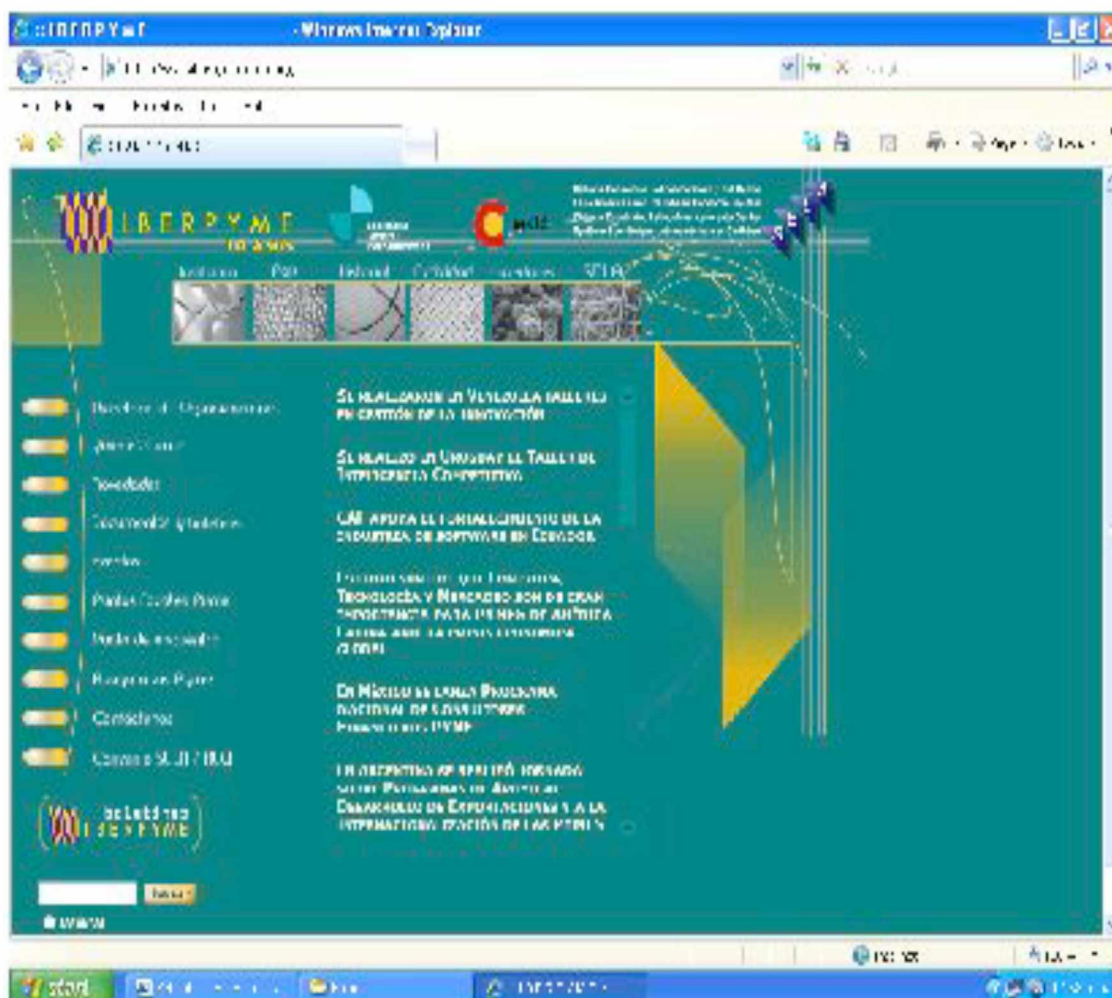
conoscenze, possano arricchire in forma sistematica sia i Punti Focali, i partner e le organizzazioni di sostegno sia soprattutto le PMI della regione.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- “Dichiarazione di Rio de Janeiro sulla Crescita e l’Occupazione”, edizione N° 52, ottobre/ dicembre 1997.
- Malvestiti, Mirela Luiza (2005), Presentación “Educación Emprendedora de Sebrae-Brasil” para el XXI Simposio Latinoamericana para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa - SLAMP, 22-23 de septiembre de 2005, Lima, Perú.
- SELA (2008a), *PYMES: Una Visión Estratégica para el Desarrollo Económico y Social. Lecciones de 10 Años del Programa SELA-IBERPYME*, Editorial Horizonte C.A., Caracas.
- SELA (2009), “Calendario de Reuniones del SELA para el año 2009”.
- SELA (2008b), “Informe Final de la XXXIV Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano”, SP-CL/XXXIV.O/IF-08, 25 al 27 de Noviembre, Caracas.

ALLEGATI

Pagina del portale e del Bollettino del Programma SELA-IBERPYPE:





Vedi anche “Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de América Latina y el Caribe”:

www.sela.org/DB/ricsela/EDOCs/SRed/2009/06/T023600003506-Crisis_economica_y_PYMES_en_ALC.pdf

QUINTO CAPITULO

BCIE

Banco Centroamericano de Integración Económica

BCIE

PROGRAMMI PER LE MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE (MPMI)

MPMI – Dipartimento di Sviluppo e Competitività
Direzione “Banco de Inversión y Desarrollo”
Aprile 2009

I. INFORMAZIONI GENERALI SUL BCIE

A. Storia

Il *Banco Centroamericano de Integración Económica* (BCIE) – la cui sede si trova a Tegucigalpa (Honduras) - è stato fondato, nel 1960, dalle repubbliche di Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua e Costa Rica.

Sedi del BCIE



Nel novembre 1992, entrano nel BCIE come soci extraregionali il Messico e la Repubblica di Cina; entrano quindi Argentina e Colombia, rispettivamente nel marzo 1995 e nell'aprile 1997. Il 5 marzo 2004 la Spagna ha sottoscritto un accordo di adesione come socio extraregionale. Il Belize è stato ammesso come socio beneficiario nel novembre 2006. Infine, nel gennaio 2007, Panama e la Repubblica Dominicana hanno aderito come soci extraregionali del Banco.

Membri Regionali:



Guatemala



El Salvador



Honduras



Nicaragua



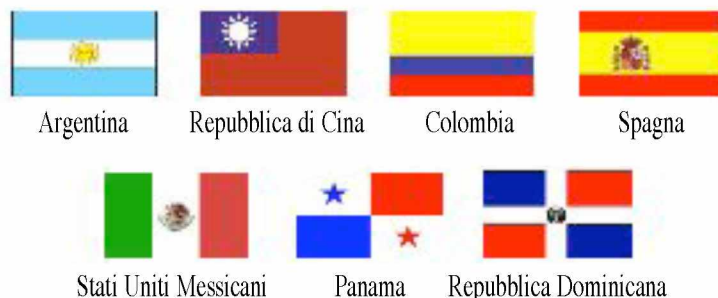
Costa Rica

Membri Beneficiari:



Belize

Membri Extraregionali:



Nel corso di oltre 48 anni di operazioni, il BCIE è stato pioniere nel sostegno ai programmi sociali, nello sviluppo delle istituzioni economiche, sociali, educative e sanitarie dell'area, nonché promotore dell'integrazione regionale e del sostegno al settore privato, incluse le Micro, Piccole e Medie Imprese (MPMI).

B. Missione

La missione del BCIE è promuovere l'integrazione e l'equilibrato sviluppo socio-economico dei paesi centroamericani.

C. Obiettivi

Il BCIE si impegna costantemente per il miglioramento della qualità di vita delle popolazioni centroamericane, assumendo la leadership nella ideazione di soluzioni finanziarie per lo sviluppo e nel supporto a programmi regionali finalizzati all'inserimento dei paesi centroamericani nell'economia mondiale, all'integrazione della regione e alla lotta contro la povertà, operando sulla base dei più elevati standard di servizio e di una cultura fondata sull'efficienza, la trasparenza, l'integrità e l'etica.

D. Assi strategici

Gli assi strategici della Banca si basano sulla lotta contro la povertà, sulla globalizzazione e sull'integrazione economica centroamericana.

- **Lotta contro la povertà:** L'evidenza statistica mostra che 5 centroamericani su 10 vivono in condizioni di povertà; in molti casi, cittadini permangono in condizioni di miseria cui bisogna rispondere con urgenza, adeguatezza e responsabilità sociale. La strategia della BCIE è allineata su tale sfida e contribuisce efficacemente all'attuazione di progetti finalizzati a sradicare la povertà e migliorare le condizioni di vita degli abitanti della regione centroamericana.

- **Globalizzazione:** La competitività e l'ottimale inserimento del Centroamerica nello scenario economico mondiale è un'altra grande sfida dell'area. Fra gli altri assi strategici del BCIE, si evidenzia il contributo al miglioramento del clima degli affari. Al fine di stimolare gli investimenti locali e internazionali, il sostegno ai processi di negoziazione, ratifica, implementazione e sostenibilità degli accordi di apertura economica e la promozione di alleanze strategiche per lo sviluppo degli investimenti in settori competitivi.
- **Integrazione:** Come regione, l'America Centrale possiede maggiori capacità di negoziazione, è più forte e rappresenta un mercato con potenzialità più ampie, costituendo un insieme di Stati integrati con il proposito di ottimizzare la loro presenza, proiezione e competitività. Uno dei pilastri strategici del BCIE è di progredire verso forme superiori di integrazione regionale, consolidare e integrare i mercati finanziari regionali e incentivare i processi di integrazione fisica e commerciale del Centroamerica.

E. Struttura organizzativa

Sulla base di una riconosciuta solidità finanziaria, il BCIE si propone di raggiungere un alto impatto nella regione; a tal fine dispone di una struttura organizzativa che risponde alla dinamica della regione, mira ad ampliare ed ottimizzare la collocazione di risorse a breve, medio e lungo termine, in funzione degli obiettivi dei grandi temi strategici dei paesi beneficiari.

La Direzione della Banca degli Investimenti e di Sviluppo (*Banca de Inversión y Desarrollo*) ha, al suo interno, tre dipartimenti, in uno dei quali – il Dipartimento di Sviluppo e Competitività - sono inserite quattro unità specializzate in: Energia, Ambiente, Edilizia e MPMI. L'Unità di Micro, Piccole e Medie imprese (UMIPY-ME) focalizza la sua attenzione soprattutto sul primo asse strategico riguardante la lotta alla povertà.

II. STRATEGIA DI SUPPORTO ALLE MPMI

Sin dal 1985, il BCIE ha rivolto particolare interesse verso il settore della micro, piccola e media impresa centroamericana (MPMI). Da allora, la Banca ha incrementato il suo sostegno al potenziamento del settore, facilitando l'accesso alle linee di credito mediante istituzioni finanziarie intermedie (IFI). Il sostegno al settore, da parte della Banca, è stato ottimizzato da vari programmi fra i quali *il Programa de Rehabilitación de la Pequeña y Mediana Industria en Centroamérica* (PMI), varato nel 1988, il *Fondo de Microproyectos* (FOMICRO) - istituito nel 1989

- il *Programa de Apoyo a la Pequeña Industria Centroamericana* (PAPIC), varato nel 1991, la linea del governo di Taiwan - mediante il *Fondo de Desarrollo y Cooperación Internacional* (ICDF, secondo l'acronimo inglese), riguardante la piccola e media impresa - attuata dal 1994, il *Programa de Gestión del Fondo Especial de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria en América Central* (FAPIC) del 1995, il *Programa para el Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa* (PROMYPE), istituito nel 1995, e il *Programa Microcréditos España-BCIE* concernente la microimpresa, nato nel 2000.

Il sostegno al settore, da parte della Banca, è stato realizzato mediante risorse proprie e risorse di altre organizzazioni tra le quali vanno segnalate l'Unione Europea, l'Agenzia Danese per lo Sviluppo (DANIDA, secondo l'acronimo inglese), la Repubblica di Cina – mediante Taiwan ICDF, la Spagna, tramite l'Agenzia Spagnola di Cooperazione Internazionale e Sviluppo (AECID) e il governo tedesco, tramite la Banca di Sviluppo Tedesca (KfW, secondo l'acronimo inglese), con le quali il BCIE ha siglato accordi di cooperazione alla base di alcuni programmi sopra menzionati.

A partire dalla creazione, nel luglio 2004, dell'Unità di Micro, Piccole e Medie Imprese (UMIPYME), si è ritenuto necessario definire una strategia, con direttive specifiche per la realizzazione di Programmi aventi lo scopo di:

- Coordinare l'implementazione della Strategia di Supporto alla Micro, Piccola e Media Impresa;
- Sollecitare, in forma organizzata e coordinata, la partecipazione del BCIE in tale settore;
- Rispondere con anticipo ai progressivi cambiamenti e alle innovazioni che caratterizzano il settore della MPMI.

Per questo è stato necessario:

- Definire la strategia di supporto alle MPMI;
- Aggiornare e armonizzare la normativa su termini e le condizioni dei vari programmi in vigore del BCIE riguardanti le MPMI;
- Introdurre elementi di flessibilità inerenti alle disposizioni sulla definizione di termini e condizioni dei prodotti, allo scopo di rispondere, anticipatamente e adeguatamente, alle necessità e ai cambiamenti del mercato.

Tali disposizioni hanno consentito di negoziare convenzioni e accordi con le fonti delle risorse, al fine di poter disporre di una politica integrale del BCIE in questo settore.

Le risorse attualmente assegnate alla MPMI provengono da:

1. Fondo Internazionale di Cooperazione e Sviluppo della Repubblica di Cina (**TaiwanICDF**, secondo l'acronimo inglese);
2. Agenzia Spagnola per la Cooperazione Internazionale e lo Sviluppo (**AECID**)
3. Banca per lo Sviluppo della Repubblica Federale Tedesca (**KfW**, secondo l'acronimo tedesco).

A. Strategia MPMI

Fino al mese di maggio 2005, il BCIE aveva implementato tre programmi riguardanti la micro, piccola e media impresa: il Programma PROMYPE, il Programma ICDF-Taiwan e il Programma *Micro créditos España-BCIE*, con caratteristiche diverse per quanto riguarda termini, importi, tassi attivi, struttura dei tassi passivi e fondi di assistenza tecnica. Non disponeva di una strategia strutturata che consentisse di armonizzare l'offerta dei prodotti a questo settore, né di rispondere adeguatamente alle variabili esigenze della MPMI e al dinamismo del settore finanziario che le riguardava. Di conseguenza, alla fine del mese di maggio 2005 è stata, approvata, nel corso della riunione del CdA del BCIE, la strategia MPMI, con la risoluzione n° DI-84/2005, denominata "Strategia di Sostegno alla Micro, Piccola e Media Impresa".

Nell'ambito di tale strategia, il BCIE si pone come obiettivo offrire il proprio supporto allo sviluppo sostenibile di queste imprese e del sistema finanziario che le riguarda, al fine di contribuire alla creazione di occupazione e di ricchezza.

Per conseguire questo obiettivo, sono state definite le seguenti linee direttive strategiche:

1. Facilitare l'accesso delle MPMI ai servizi finanziari.
2. Potenziare lo sviluppo del settore finanziario inerente alle MPMI.
3. Contribuire allo sviluppo imprenditoriale, alla crescita e alla produttività delle MPMI.

Nell'ambito di tali linee direttive, il BCIE ha elaborato – e continua ad elaborare – nuovi programmi o prodotti inerenti alle MPMI, finalizzati ad offrire in forma puntuale e strutturata le proprie risorse (cfr. Grafico).

Grafico

Obiettivo della strategia:

Appoggiare lo sviluppo sostenibile a) delle micro, piccole e medie imprese; b) del sistema finanziario ad esse correlato, al fine di contribuire alla creazione di occupazione e alla lotta contro la povertà.

Linee direttive strategiche:

1. Facilitare l'accesso delle MPMI ai servizi finanziari
2. Ampliare e assicurare nel lungo termine l'offerta di servizi finanziari al settore MPMI
3. Contribuire allo sviluppo, alla crescita e alla produttività delle MPMI



Programmi/Prodotti strategici:

1. Programmi di finanziamento alle MPMI
2. Programmi per lo sviluppo del Settore Finanziario
3. Programmi per lo sviluppo del Settore Imprenditoriale



Offerta di credito (domanda coperta): 1,066	Fattori limitanti del sistema finanziario: 2,352	Fattori limitanti delle MPMI: 3,842
---	--	-------------------------------------

Mentre i prodotti elaborati per il primo settore hanno lo scopo di incrementare la partecipazione del BCIE nell'attuale offerta di credito, quelli elaborati per le altre due aree hanno lo scopo di soddisfare la domanda disattesa.

Nell'implementazione della Strategia, il BCIE ha intensificato, inizialmente, il suo significativo contributo al settore mediante programmi di finanziamento alla MPMI (adempimento della *prima direttiva strategica*), con l'aumento dello stanziamento di risorse non rimborsabili, in linea con le due *successive linee strategiche*.

B. Programma di Supporto alla MPMI

Il programma di finanziamento alla micro, piccola e media impresa (programma MPMI) mediante il quale sono state promosse e canalizzate risorse proprie e risorse di TaiwanICDF, dell'AECID e di KfW fu elaborato con l'intendimento di destinare finanziamenti a questo settore imprenditoriale.



Le risorse assegnate hanno avuto come scopo di:

1. Sostenere lo spirito imprenditoriale della regione.
2. Facilitare l'accesso alle risorse finanziarie da parte della MPMI.
3. Potenziare la crescita e la capitalizzazione delle MPMI.
4. Aumentare la produttività e la competitività della MPMI.
5. Aumentare le opportunità offerte dagli accordi di libero scambio.
6. Promuovere l'utilizzo di tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Questo programma fu approvato inizialmente nel giugno 2005 come strategia di supporto alle MPMI, per facilitare il finanziamento a questo importante settore mediante istituzioni finanziarie intermedie, che soddisfacessero i requisiti di eleggibilità stabiliti dal BCIE.

Seguendo la stessa linea di pensiero e allo scopo di ampliare l'impatto degli sforzi del BCIE nei confronti della micro, piccola e media impresa e di affrontare i progressivi cambiamenti del mercato, è stata identificata la necessità di aggiornare e perfezionare (nuova ingegneria operativa) l'attuale offerta e aggiungere tre nuove aree di intervento. Nel nuovo Programma, approvato nel gennaio 2009, sono state inserite tre nuove specifiche: 1) agroindustria, 2) efficienza energetica, 3) energie rinnovabili.

- 1. Agroindustria.** Tramite questo programma, sarà incrementata la copertura nelle zone rurali, al fine di sostenere le MPMI che, storicamente, non hanno avuto accesso ai servizi finanziari per mancanza di prodotti concepiti per coprire le varie zone geografiche. Conformemente alla banca dati gestita dall'Unità della MPMI, il 71% dei beneficiari esercita attività commerciali, il 5% attività agricole e solo il 26% si trova in zone rurali. Oltre che ampliare la zona di copertura, sarà diversificato il portafoglio, ponendo maggiore attenzione all'attività agricola che, per le sue caratteristiche, richiede particolari condizioni. Questo prodotto contribuirà, inoltre, a soddisfare il fabbisogno di fondi per fronteggiare gli effetti dell'attuale Crisi Alimentare, fornendo soluzioni finanziarie per le MPMI delle zone rurali e favorendo, nel contempo, un input a lungo termine per il settore dell'agroindustria.
- 2. Efficienza energetica.** Mediante questo programma, il BCIE, in qualità di leader nelle soluzioni finanziarie, svilupperà un mercato per il finanziamento di progetti sull'efficienza energetica che consentano alle MPMI dei paesi dell'area di ridurre i propri consumi energetici, e permettere loro, mediante i risparmi ottenuti, di destinare questi fondi verso altre attività imprenditoriali, con una conseguente maggiore redditività. L'auspicato risparmio nei consumi energetici contribuirà, inoltre, alla protezione dell'ambiente, diminuendo le emissioni di diossido di carbonio della regione.

3. Energie rinnovabili. Con questo programma si intende promuovere l'uso di fonti energetiche alternative derivanti da risorse rinnovabili, come le biomasse, l'energia eolica, l'energia idraulica, l'energia solare e i biocombustibili, al fine di diminuire la dipendenza delle MPMI centroamericane dagli idrocarburi. Anche in questo caso ci si attende un risparmio in termini di risorse monetarie destinate al pagamento dell'energia e la riduzione delle emissioni di diossido di carbonio. Inoltre mediante questo programma si contribuirà alla diminuzione dei problemi legati all'ambiente come la deforestazione, il riscaldamento globale e i gravi danni alla salute dell'uomo.

In sintesi, la partecipazione del BCIE a questo Programma è stata significativa, essendosi il Banco distinto come il principale fornitore di risorse finanziarie dirette alla MPMI: dal 1996 sono stati erogati 923 milioni di dollari, sono stati attivati oltre 5.000 operazioni con istituzioni finanziarie e sono risultate beneficiarie oltre 550.000 unità produttive.

C. Agevolazioni Microfinanziarie per l'Edilizia Popolare

L'offerta sostenibile di servizi finanziari alle famiglie con basso reddito è diventata un importante strumento per la lotta contro la povertà. Il risparmio, il leasing, le assicurazioni, i fondi, al pari dei prestiti alle imprese, dell'alloggio, della salute e dell'educazione consentono alle persone meno abbienti di aumentare i loro redditi familiari, capitalizzarsi, avere un alloggio dignitoso, pianificare il futuro, offrire una scolarità costante ai propri figli e ridurre la propria vulnerabilità di fronte alle crisi che costituiscono parte integrante della loro quotidianità. Inoltre, l'accesso ai servizi finanziari migliora sensibilmente la sicurezza e l'autostima delle donne.



Per il conseguimento di questi obiettivi, il BCIE – mediante microfinanziamenti per il miglioramento dell'edilizia popolare – offre, tramite le istituzioni finanziarie centroamericane, le seguenti possibilità di credito o di componenti finanziarie:

1. Acquisto e costruzione completa. Con questo obiettivo, teso a ridurre soprattutto il deficit quantitativo, le istituzioni possono utilizzare risorse del BCIE per finanziare l'acquisto o la costruzione di case per persone con basso reddito.
2. Miglioramento e costruzione progressiva. Con questo obiettivo, volto a ridurre soprattutto le carenze qualitative, le istituzioni possono offrire le risorse del BCIE a persone con basso reddito per ristrutturare, ampliare o costruire gradualmente propri alloggi.

3. Sviluppo edilizio. Con questo obiettivo, finalizzato alla riduzione del deficit sotto il profilo quantitativo, le istituzioni possono utilizzare risorse del BCIE per sostenere l'offerta di maggiori e migliori alloggi per le famiglie povere.

Principale obiettivo di questa agevolazione è offrire un finanziamento agli strati più indigenti della popolazione centroamericana per dotarli di alloggi dignitosi.

Nello specifico, la componente "miglioramento e costruzione progressiva" si è rivelata uno dei prodotti più accettati in ambito regionale, in quanto offre aiuti finanziari alle famiglie con scarse risorse economiche per la ristrutturazione, l'ampliamento o la graduale costruzione dei propri alloggi.

Attraverso tale agevolazione, sono stati destinati, fino ad oggi, più di 39 milioni di dollari statunitensi a beneficio di oltre 6.400 abitanti del Centroamerica, che ora possiedono un alloggio più dignitoso.



D. Programma di Cooperazione Tecnica e Finanziaria concernente le MPMI

Obiettivo di questo programma è sostenere, ampliare e assicurare nel lungo termine l'offerta di servizi finanziari alle MPMI e di contribuire allo sviluppo, alla crescita e alla produttività di questo settore imprenditoriale.



Per raggiungere tale obiettivo, il BCIE offrirà cooperazione tecnica e finanziaria in due grandi aree di supporto:

- a) *Sviluppo del sistema finanziario*: in tale ambito si collocano le iniziative e le attività il cui obiettivo è di supportare, ampliare e assicurare nel lungo termine l'offerta di servizi finanziari alla MPMI, in linea con la *seconda direttiva strategica*.
- b) *Sviluppo del settore imprenditoriale*: in tale ambito si collocano le iniziative e le attività il cui obiettivo è lo sviluppo, la crescita e la produttività delle MPMI, conformemente alla *terza direttiva strategica*.

Come componente della sua strategia nell'implementazione di tale Programma, il BCIE ha focalizzato, inizialmente, la sua attenzione sullo *Sviluppo del Sistema*

Finanziario.

Al riguardo, il BCIE mette fondi non rimborsabili a disposizione delle seguenti istituzioni:

- Istituzioni finanziarie facenti parte della base di intermediari del BCIE.
- Istituzioni finanziarie che dimostrano un solido e costante impegno per il soddisfacimento dei requisiti di eleggibilità del BCIE.
- Istituzioni che sviluppano progetti volti al rafforzamento delle istituzioni finanziarie.
- Istituzioni che hanno dimostrato un corretto uso dei fondi e hanno tratto risultati positivi dalla cooperazione offerta dal BCIE.



I fondi non rimborsabili e parziali debbono soddisfare la proporzione minima di compensazione BCIE-richiedente di 3 a 1 dell'importo totale dell'operazione da eseguire.

I progetti eleggibili sono quelli che hanno per scopo:

- a) Migliorare la gestione amministrativa, finanziaria e operativa.
- b) Incrementare i servizi e i prodotti micro-finanziari.
- c) Allargare l'offerta di servizi finanziari alla MPMI.
- d) Facilitare alle MPMI l'accesso alle risorse finanziarie.
- e) Utilizzare tecnologie d'informazione e comunicazione.
- f) Aumentare l'area geografica beneficiaria.
- g) Professionalizzare i fornitori di know-how e di assistenza tecnica.
- h) Conoscere, rafforzare, promuovere o incentivare il sistema finanziario riguardante la MPMI.



Il BCIE si interessa prioritariamente di progetti che hanno per scopo:

- a) Servire aree geografiche scarsamente prese in considerazione dalla base di intermediari BCIE.
- c) Consolidare le istituzioni in entità finanziarie regolamentate e controllate (upscaling).
- d) Supportare le Banche commerciali nell'offerta di servizi finanziari alla micro e piccola impresa (downscaling).

E. Premio BCIE Gestione nelle Microfinanze



Il Premio BCIE è stato istituito per incoraggiare e dare il dovuto riconoscimento all'operato delle istituzioni microfinanziarie dell'America centrale, sulla base delle *best practices* in uso nella metodologia di analisi approvata dalla Banca.

Oltre a dare il dovuto riconoscimento per attuazione delle *best practices*, il premio rappresenta uno strumento di gratificazione per quelle istituzioni microfinanziarie, che

fanno parte della rete di intermediari BCIE, e che assicurano l'accesso ai servizi finanziari alle persone con basso reddito e agli strati più vulnerabili delle popolazioni meno abbienti.

Il premio consiste nella consegna di un diploma di argento e in un incentivo economico di CINQUEMILA DOLLARI (US\$5.000,00).

F. Programma Catene Produttive

Questo Programma, approvato nel 2006, consiste nella concessione di un finanziamento a breve termine alle MPMI mediante “*Canalizadores Financieros Corporativos*” (CFC) di riconosciuta stabilità e solvibilità finanziaria e *Canalizadores Financieros Públicos*” (CFP).

Con l'ausilio del Programma, i fornitori possono rendere effettivi i crediti vantati presso i loro clienti in forma elettronica e in tempo reale da un qualsiasi sito di accesso a Internet o per telefono. In altre parole, il Programma rappresenta un meccanismo di factoring o di sconto fatture che le piccole e medie imprese estendono a imprese di maggiori dimensioni (EPO).

Lo sconto-fatture si effettua attraverso una pagina elettronica, in tempo reale, da qualsiasi sito di accesso a Internet. Il programma elimina le valutazioni creditizie ai fornitori (PMI) e l'interscambio di documenti fisici. Quest'ultimo aspetto è molto importante poiché il rischio per l'intermediario finanziario non è rappresentato dalle PMI, ma dall'EPO anche se il beneficio maggiore è per le PMI che, in tal modo, hanno a disposizione uno strumento per finanziare i propri capitali di esercizio.

Poiché il rischio per il BCIE è rappresentato dalle imprese di maggiori dimensioni (EPO), ciò implica che l'analisi del credito venga effettuata solo nei confronti di questo tipo di impresa. Dopo l'approvazione del credito a favore dell'EPO, posso-

no aderire al programma tutti i fornitori: si creerà così una “una catena produttiva”, che potrà offrire i benefici del finanziamento a tutti i fornitori dell’impresa.

Tramite l’implementazione di questo Programma, le PMI dell’America centrale ottengono i seguenti benefici:

- Anticipazione delle somme esigibili prima della relativa scadenza.
- Ottenimento dell’accesso al finanziamento per il capitale di esercizio, senza la necessità di presentare garanzie.
- Diminuzione delle spese di riscossione.
- Acquisizione di informazioni on-line.
- Maggiore sicurezza sui flussi operativi.
- Opportunità di ottenere supporto per il proprio sviluppo.
- Assistenza tecnica.
- Qualificazione.
- Corsi on-line.

G. Programma di supporto alle MPMI colpite da Disastri Naturali

Il Programma, approvato nel 2007 ed attuato a partire da febbraio 2008, prevede uno stanziamento di 10 milioni di Euro messi a disposizione dal governo spagnolo.

Suo obiettivo principale è dinamizzare l’attività imprenditoriale nelle zone colpite da disastri naturali. Oltre a tale finalità, si propone anche i seguenti obiettivi:

1. Contribuire alla creazione di fonti occupazionali nelle zone colpite;
Ripristinare l’attività economica nelle aree colpite.
2. Il Programma è stato implementato inizialmente in Guatemala, con risorse provenienti dall’AECID, (prestito di 10 milioni di euro). L’AECID, comunque, analizzerà tempestivamente l’uso delle risorse in altri paesi dell’America Centrale eventualmente colpiti da disastri naturali. Al momento, l’unico beneficiario è il Guatemala.

Si prevede che il numero di beneficiari sarà di circa 25.000 microimprenditori.

Fino a dicembre 2008, sono stati erogati 3,26 milioni di dollari a favore di oltre 4.200 famiglie guatemalteche. Per il 2009 si prevede l’erogazione di ulteriori 3,5 milioni di dollari.

H. Programma di Debito Subordinato per Microfinanziarie

Il programma di “Debito Subordinato per Microfinanziarie” è stato approvato nel 2007 ed attuato a partire da gennaio 2008, con una disponibilità di 25 milioni di dollari, ivi comprese le risorse ordinarie e le risorse poste a disposizione del BCIE da

parte del KfW. Obiettivo generale del Programma è potenziare le microfinanziarie, al fine di incrementare celermente l'estensione dei servizi finanziari alle persone più indigenti della regione.



Sono obiettivi specifici del Programma:

1. Facilitare alle migliori e più efficienti microfinanziarie la trasformazione in banche o in microfinanziarie regolamentate;
1. Favorire la capitalizzazione e il consolidamento delle microfinanziarie che si sono contraddistinte in maniera encomiabile nell'erogazione di servizi finanziari ai meno abbienti.

I. Programma di supporto alle MPMI vocate alla biodiversità

Il BCIE, nella ricerca di nuove opzioni che creino interazioni, partnership e business remunerativi e di significativo impatto nella regione, ha sostenuto l'implementazione del Progetto "*Mercados Centro americanos para la Biodiversidad*" (CAMBio, secondo l'acronimo inglese)".

Il Progetto è finanziato dal "*Fondo para el Medio Ambiente Mundial*" (FMAM), amministrato dal Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo (PNUD-Honduras) ed attuato dal BCIE, nell'ambito del Dipartimento di Sviluppo e Competitività.



Nel contesto di tale progetto, il BCIE ha elaborato il Programma di Supporto a MPMI-AB allo scopo di agevolare il finanziamento alle MPMI che, nei loro business, prodotti e servizi includano la protezione e la conservazione della biodiversità.

Il Programma, oltre che sostenere la conservazione dell'ambiente, consente l'introduzione di ulteriori e innovativi prodotti per l'esportazione, quali il cacao *flavour* e il caffè biologico, più noto come caffè organico, la cui produzione è stata avviata inizialmente dal Costa Rica e dal Nicaragua.

La prima erogazione di 1.000.000 dollari, eseguita alla fine del 2008, è destinata al sostegno di 9 progetti correlati alla produzione del caffè organico e alla certificazione di "Commercio Equo" e "Rain Forest Alliance". Tale operazione ha consentito di aiutare 483 famiglie e di proteggere 2.661 ettari di bosco.

J. Programma di Garanzie Parziali di Credito per MPMI-AB

Al pari del precedente, questo Programma, approvato nel 2008, è stato elaborato nell'ambito del progetto CAMBio: suo obiettivo è concedere Garanzie Parziali di Credito con le quali incentivare il finanziamento alle MPMI che richiedono crediti alle IFI per lo sviluppo, nei rispettivi business, prodotti e servizi, di progetti in cui è prevista la protezione e la conservazione della biodiversità.

Sono obiettivi specifici del programma:

- a) Estendere alle MPMI-AB l'offerta di prodotti del settore finanziario.
- b) Agevolare l'accesso da parte delle MPMI-AB alle fonti di finanziamento

L'importo massimo di ogni Garanzia Parziale di Credito concessa con le risorse di questo Programma sarà fino al quaranta per cento (40%) dell'importo del finanziamento concesso dall'Istituzione Finanziaria Intermediaria (IFI), o fino a centomila dollari (US\$100.000,00), se la somma risulta minore.

K. Premio per Benefici alla Biodiversità (BIO – Premio)

Obiettivo del Premio "Benefici alla Biodiversità" è incentivare le micro e piccole imprese (MPMI) che hanno utilizzato o utilizzano finanziamenti provenienti dal Programma di Supporto alle MPMI-AB del BCIE, all'introduzione nei loro progetti, business o servizi, delle componenti riguardanti la protezione e la conservazione della biodiversità.

Istituzioni potenzialmente meritevoli del BIO-Premio sono:

- a) Micro e Piccole imprese sensibili al tema della biodiversità.
- b) Le Istituzioni finanziarie intermedie che soddisfino i requisiti di eleggibilità stabiliti dal BCIE, conformemente alla normativa vigente.

L. Programma di rafforzamento delle Istituzioni Finanziarie non Bancarie (IFNB)

Obiettivo di questa iniziativa è qualificare le IFNB, clienti del BCIE, attraverso giornate di approfondimento in tema di prevenzione del reato di riciclaggio di denaro e di amministrazione dei rischi finanziari.

Mediante tale Programma, il BCIE, oltre a contribuire alla creazione di ricchezza e di posti di lavoro di qualità - attraverso lo sviluppo della micro, piccola e media impresa (MPMI) - e all'agevolazione dell'accesso al microcredito, intende rafforzare e incentivare lo sviluppo, l'efficacia e la competitività del mercato finanziario tramite una visione regionale, favorire l'armonizzazione degli ambiti regolamentari e

l'adozione delle *best practices* in settori chiave per lo sviluppo e l'integrazione regionale.

Le giornate di approfondimento sono state realizzate con il supporto di "Red Katalysis" nei mesi di gennaio e febbraio 2009, in cinque paesi dell'America Centrale: durante il seminario sono state qualificate oltre 60 istituzioni finanziarie non bancarie, incluse le cooperative.



M. Programma BCIE di Credito alla Formazione

Il Programma ha lo scopo di definire uno strumento finanziario a sostegno della formazione di capitale umano nei paesi membri, mediante la concessione di risorse a lungo termine per il tramite del sistema finanziario regionale e delle istituzioni centroamericane vocate al finanziamento dell'istruzione, al fine di incrementare l'accesso alla formazione tecnica e all'istruzione superiore.

Sono obiettivi specifici del Programma:

1. Agevolare l'accesso degli studenti dei paesi membri fondatori del BCIE al credito alla formazione per studi tecnici e universitari;
2. Sostenere le popolazioni, con particolare riferimento a quelle con basso reddito, nel conseguimento di una crescita professionale;
3. Contribuire all'incremento degli indici educativi dei paesi centroamericani ed aumentare la disponibilità di professionisti nei settori strategici dell'economia;
4. Promuovere la partecipazione delle istituzioni intermediarie di credito al finanziamento della formazione.

Il Programma consentirà alle IFI di finanziare le spese di permanenza degli studenti dei paesi membri fondatori del BCIE in centri di formazione tecnica e di istruzione superiore, secondo il rispettivo piano accademico e conformemente ai meccanismi contrattuali concordati. Il Programma avrà inoltre sottoprogrammi specifici, che saranno approvati dal CdA del BCIE.

Conseguentemente a tali scelte programmatiche, è stata approvata, nel marzo 2009, la guida operativa del Sottoprogramma di Credito alla Formazione per Studi Universitari presso la Scuola Agricola Panamericana (EAP) – Università El Zamorano – che consentirà l'attuazione dei primi interventi nell'ambito di questo programma.

Quadro riassuntivo dei prodotti

N.	Prodotto	Anno di approvazione	Assegnazione di risorse
1	Programma di Supporto alle MPMI (aggiornamento gennaio 2009)	2006	N/A
2	Approvazioni per l'Etilizia Popolare	2006	N/A
3	Programma di Cooperazione Tecnica e Finanziaria	2006	1 milione US\$
4	Premio alla Microfinanza	2006	5 milioni/anno US\$
5	Programma di Catene Produttive nell'America centrale	2006	N/A
6	Programma di Supporto alle MPMI colpito da disastri naturali	2007	10 milioni di US\$
7	Programma di Potenziamento dell'ISN-S	2008	22 milioni US\$
8	Programma di Supporto alle MPMI sensibili alla biodiversità (ALN)	2008	17 milioni US\$
9	Programma DCU di Crescita alla Finanziaria	2007	9 milioni US\$
10	Programma di Debito Subordinato per Microfinanziarie	2007	25 milioni US\$
11	Programma di Garanzia Tazici al Credito per MPMI-AB	2008	3.94 milioni US\$
12	Prestito per Benefici alla Biodiversità (BOO Premio)	2006	725 milioni US\$

Fonte delle risorse	Risorse stanziolate a partire dalla data di implementazione	Risultati ottenuti a partire dalla data di implementazione
Ordinari, Spagna, Germania e Taiwan	914 milioni	550.000 beneficiari finali
Ordinari	382 milioni	6.479 beneficiari finali
Ordinari, Spagna e Germania	300,6 milioni (US\$)	14 Cooperazioni
Ordinari	10 milioni (US\$)	11 Premi consegnati a Microfinanziarie
Ordinari	18,2 milioni (US\$)	37 imprese sociali
Spagna	3,56 milioni (US\$)	4.215 beneficiari finali
Ordinari	29,7 milioni (US\$)	50 Microfinanziarie e Cooperazioni clienti del BCTE, qualificazione in tema di riciclaggio nel denaro e rischi
Ordinari	1,0 milioni (US\$)	483 famiglie beneficiarie e 2.661 ha. prodotti
ICDF e Ordinari	Operazioni in promozione	In attesa di risultati
Ordinari e Germania		
Fondo Mondiale per l'Ambiente (FMAA), amministrato da Programma delle		

III. CANALIZZAZIONE DELLE RISORSE DEL BCIE

Il BCIE canalizza le sue risorse attraverso la Linea Globale di Credito (LGC), che si pone come uno strumento per l'assegnazione di un *revolving fund* alle istituzioni finanziarie intermediarie per consentire loro di utilizzare i vari programmi definiti dal BCIE, tra i quali i Programmi per le MPMI.

L'istituzione che sia in possesso di una LGC ottiene i seguenti importanti benefici:

1. Far parte della più grande e riconosciuta base di intermediari per canalizzare risorse ai vari settori economici dell'area centroamericana.
2. Disporre, a suo piacimento, delle risorse della LGC approvata, in moneta locale o in dollari, secondo le proprie esigenze di finanziamento.
3. Accedere ai vari programmi del BCIE, definiti nell'ambito della LGC, con risorse proprie e con quelle fornite dalla cooperazione internazionale.
4. Chiedere futuri aumenti della LGC, in relazione alla propria crescita e produttività.
5. Accedere in via preferenziale a risorse non rimborsabili per la propria espansione e potenziamento.
6. Partecipare automaticamente alla fase di selezione per il "*Premio BCIE a la Gestión en Microfinanzas*".

Per ottenere una LGC l'istituzione dovrà possedere i seguenti requisiti.

Requisiti Generali

1. Ricevere una valutazione giuridica favorevole da parte del BCIE. Si richiede personalità giuridica, copia autenticata debitamente registrata dell'atto di formalizzazione e di eventuali modifiche successive.
2. Le IFNB debbono essere state costituite legalmente, essere operative ed avere una comprovata esperienza da almeno tre anni. Nel caso di Cooperative, tale periodo si estende ad almeno cinque anni.
3. Essere in possesso dei rendiconti finanziari - sottoposti a revisione contabile - degli ultimi tre esercizi, emessi da revisori esterni.

Requisiti Finanziari Minimi

Il BCIE dovrà verificare il soddisfacimento dei seguenti requisiti:

REQUISITI FINANZIARI MINIMI		
TIPO DI ISTITUZIONE	INDICATORE	PARAMETRO
Istituzioni finanziarie non Bancarie (IFNB)	Capitale affidato	$\geq 16,7\%$
	Portafoglio interessato	$\leq 15\%$
	Costo di perdita	$\leq 1\%$
	Autosufficienza finanziaria	$\geq 50,0\%$
Cooperative	Solvibilità	$\geq 100,0\%$
	Livello di morosità	$\leq 10\%$ del portafoglio attivo totale
	Uil	Negli ultimi 3 esercizi annuali e nell'anno in corso di transizione

Obblighi di comunicazione

Qualora l'istituzione soddisfi i requisiti sopra descritti, dovrà fornire tempestivamente al BCIE, in formato elettronico, le informazioni previste dall'“*elenco di informazioni e documentazioni richieste per l'analisi*”.

Dopo la consegna dell'elenco, l'istituzione è sottoposta a valutazione, in base alla “metodologia di analisi” approvata dal BCIE.



Se, a seguito della valutazione del credito, il BCIE ritiene di poter concedere la linea creditizia, si assegna all'istituzione un *revolving fund* sotto forma di LGC, affinché essa possa disporre adeguatamente delle risorse necessarie, in base alle sue esigenze di finanziamento.

Per mantenere l'eleggibilità concessa, l'istituzione deve:

1. Fornire opportunamente al BCIE, in via completa e continuativa, le informazioni previste dall'“Elenco di informazioni e documentazioni richieste per il monitoraggio”, a seconda del tipo di istituzione.

2. Fornire al BCIE i rendiconti finanziari sottoposti ad auditing relativi agli esercizi successivi alla dichiarazione di eleggibilità.
3. Osservare le condizioni vigenti relative alle valutazioni di credito.
4. Adempiere alle raccomandazioni conseguenti alle valutazioni periodiche e ai controlli realizzati dell'istituzione.
5. Presentare la documentazione e le informazioni richieste per il rinnovo della LGC.

Sulla base di tali adempimenti, il BCIE valuta periodicamente gli adempimenti finanziari dell'istituzione, al fine di attivare, disattivare, rinnovare o ampliare la LGC assegnata.

Affinché l'istituzione possa ottenere un incremento dell'importo o della quota della LGC approvata a suo favore, deve:

1. Dimostrare di aver fatto un uso soddisfacente della LGC.
2. Ricevere una aggiornata valutazione giuridica favorevole dal BCIE.
3. Soddisfare i requisiti finanziari minimi.
4. Aver adempiuto agli obblighi di comunicazione.
5. Mantenere valida l'eleggibilità.
6. Essere dichiarata eleggibile per l'ampliamento della LGC.

IV. INFORMAZIONI



BCIE
www.bcie.org

Unità della Micro, Piccola e Media Impresa
Tel: (504) 240-2220
Telefax: (504) 240-2221
E-mail: mipyme@bcie.org

RAPPRESENTANZE DEL BCIE IN AMERICA CENTRALE

GUATEMALA

16 CALLE 7-44, Zona 9. Guatemala, Guatemala.
Tel: (502) 2410-5300. Telefax: (502) 2331-1457.

EL SALVADOR

Calle La Reforma No. 130, Col. San Benito. San Salvador, El Salvador.
Tel: (503) 267-6100. Telefax: (503) 267-6130.

HONDURAS

Boulevard Suyapa. Apartado Postal 772. Tegucigalpa, Honduras.
Tel: (504) 240-2243. Telefax: (504) 240-2185.

NICARAGUA

Edificio BCIE - Plaza España. Apartado Postal 2099. Managua, Nicaragua.
Tel: (505) 266-4120. Telefax: (505) 226-4143.

COSTA RICA

De la Fuente de la Hispanidad 25 metros Este. Apartado Postal 10276-1000. San José, Costa Rica.
Tel: (506) 207-6500. Telefax: (506) 253-2161.

SESTO CAPITOLO

SIMEST

Società Italiana per le Imprese all'Estero

S I M E S T

SIMEST PARTNER DELLE IMPRESE ITALIANE IN AMERICA LATINA E CARAIBI

ING. MASSIMO D'AIUTO
Amministratore Delegato SIMEST

SIMEST SpA, operativa dal 1991, è la società finanziaria del Ministero dello Sviluppo Economico, partecipata da primarie banche nazionali e dal Sistema Confindustria, che ha lo scopo di promuovere e sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Il ruolo di promozione e sostegno degli investimenti diretti esteri si concretizza nella partecipazione temporanea di SIMEST al capitale sociale di imprese estere in paesi non appartenenti all'Unione Europea e nell'offerta di servizi alle aziende tra i quali la ricerca di opportunità all'estero (*business scouting*), *procurement*, iniziative di reperimento di soci (*matchmaking*).

Inoltre, dal 1° gennaio 1999, SIMEST gestisce gli interventi a sostegno delle esportazioni e dell'internazionalizzazione, quali: studi di fattibilità e assistenza tecnica, programmi di sviluppo commerciale, crediti all'esportazione, agevolazione per la partecipazione al capitale sociale di imprese costituite all'estero.

• PARTECIPAZIONE AL CAPITALE DI RISCHIO DI IMPRESE ESTERE

L'obiettivo di promozione degli investimenti diretti esteri delle imprese italiane è perseguito da SIMEST tramite la gestione di due strumenti:

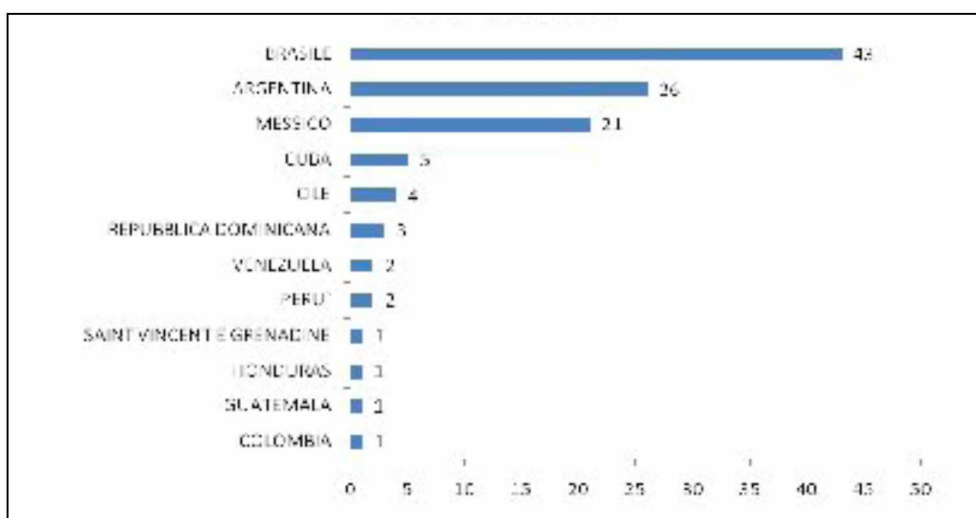
- la partecipazione diretta al capitale di rischio di imprese estere in paesi non appartenenti all'UE
- l'agevolazione, nella forma di contributo in conto interessi, per il finanziamento concesso all'impresa italiana da qualsiasi istituto di credito, abilitato ad operare in Italia, per l'acquisizione di quote di capitale di rischio in imprese estere partecipate da SIMEST.

SIMEST può acquisire una **partecipazione** al capitale di rischio dell'impresa estera non superiore al 49%; il riacquisto della quota da parte dell'impresa italiana

viene concordato tra le parti e comunque avviene entro un periodo massimo di 8 anni e, in assenza di quotazioni ufficiali, con riferimento al valore patrimoniale dell'impresa estera.

La partecipazione SIMEST consente all'impresa italiana l'accesso all'**agevolazione** (contributo agli interessi) per il finanziamento della propria quota di partecipazione nell'impresa estera. L'ammontare massimo del finanziamento è pari al 90% della quota di partecipazione dell'impresa italiana, fino al 51% del capitale dell'impresa estera; inoltre il finanziamento agevolabile non può eccedere i 40 milioni di euro per impresa e per anno solare e gli 80 milioni di euro per anno solare nel caso di gruppi economici. La durata massima del finanziamento bancario è di 8 anni a partire dalla prima erogazione del finanziamento, compreso un periodo massimo di utilizzo e preammortamento di 3 anni. Il tasso di contribuzione resta fisso per tutta la durata dell'agevolazione.

Progetti di società in America Latina e Caraibi approvati da SIMEST al 31 dicembre 2008

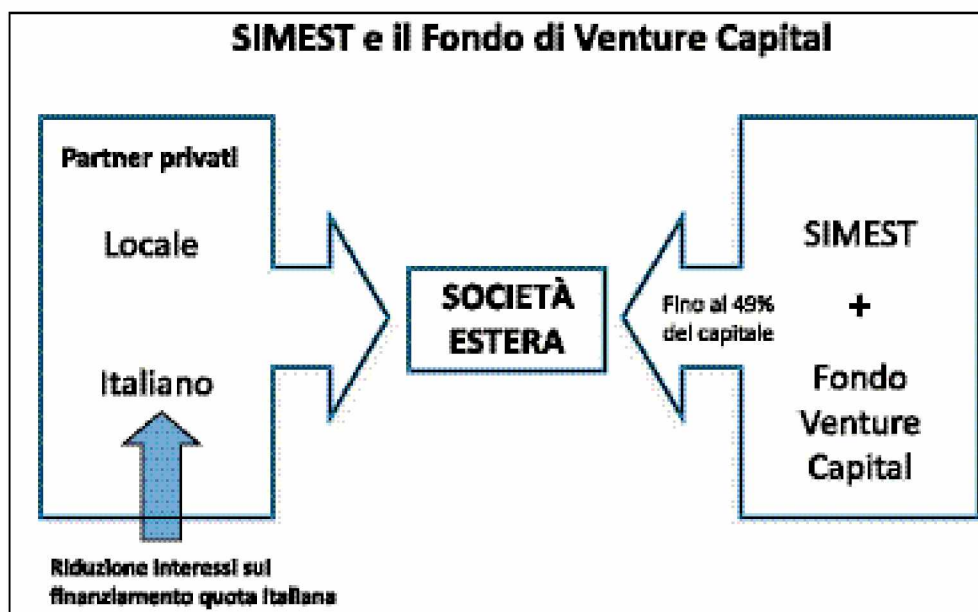


• FONDO DI VENTURE CAPITAL

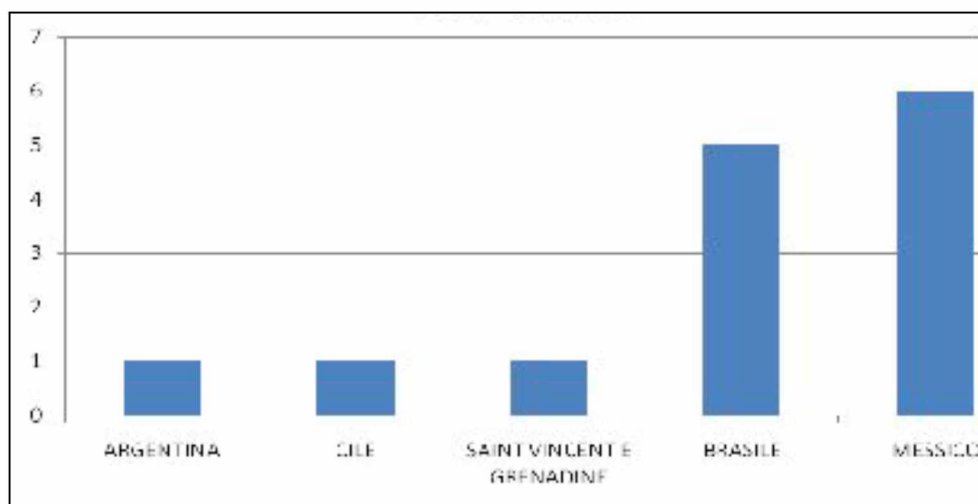
Il Fondo di *Venture Capital* del Ministero dello Sviluppo Economico fornisce un ulteriore supporto finanziario e, nello stesso tempo, assolve ad una funzione di stimolo alla internazionalizzazione del sistema produttivo italiano in aree ritenute strategiche e quindi anche in America Latina e Caraibi.

Il Fondo consente di incrementare la quota di partecipazione SIMEST al capi-

tale sociale delle imprese estere, fino ad un massimo del 49% (SIMEST + Fondo di *Venture Capital*). Anche le partecipazioni acquisite sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni e inoltre per l'impegno al riacquisto non è richiesta l'assistenza di garanzie.



Fondo di Venture Capital
Progetti approvati verso America Latina e Caraibi
al 31 dicembre 2008



• ALTRI INTERVENTI A SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Dal 1999 SIMEST gestisce gli interventi a sostegno delle esportazioni e dell'internazionalizzazione, quali: studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica, programmi di sviluppo commerciale, crediti all'esportazione.

a) **I finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità e per programmi di assistenza tecnica**

Lo strumento persegue la finalità di finanziare le imprese italiane nella realizzazione di studi di fattibilità e di programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti diretti all'estero in paesi non appartenenti all'Unione Europea.

Per quanto riguarda gli studi di **fattibilità**, le spese finanziabili sono il 100% delle spese inserite nel preventivo di spesa e per un importo comunque non superiore a 361.000 euro. In particolare, rientrano le spese per: salari, emolumenti dovuti a consulenti o ad esperti, viaggi, che risultino strettamente collegate allo studio da effettuare.

L'agevolazione consiste in un finanziamento a tasso agevolato e fisso, pari al 25% del tasso di riferimento applicabile alle operazioni di credito all'esportazione, a valere su un Fondo a carattere rotativo e soggetto alla norma comunitaria "de minimis" di cui al Reg. CE n. 1998/2006 - GUUE del 28.12.2006. Non possono più essere finanziate le imprese attive, anche marginalmente, nei settori di attività esclusi ai sensi dell'art. 1 del menzionato Reg. CE.

La durata complessiva del finanziamento non può essere superiore a 3 anni e sei mesi, a partire dalla data di stipula del contratto, comprensivi di un periodo di preammortamento di 6 mesi in cui sono corrisposti solo gli interessi.

Per quanto riguarda i programmi di **assistenza tecnica** vengono finanziati i costi, anch'essi collegati ad investimenti, che le imprese italiane devono sostenere per programmi di assistenza relativi all'installazione di macchinari, all'attività di formazione e, più in generale, tutte le spese strettamente collegate al programma.

In particolare, vi rientrano le spese connesse all'installazione e messa in opera di macchinari o impianti, nonché quelle derivanti dall'attività di addestramento, formazione, viaggi e soggiorni nel paese di destinazione del programma, e altre spese a condizione che risultino strettamente collegate al programma di assistenza.

Anche in questo caso l'agevolazione consiste in un finanziamento a tasso agevolato a valere su un Fondo a carattere rotativo e fisso, pari al 25% del tasso di riferimento applicabile alle operazioni di credito all'esportazione, e soggetto anch'esso alla norma comunitaria "de minimis" di cui al Reg. CE n. 1998/2006 - GUUE del 28.12.2006.

Il finanziamento copre il 100% del totale complessivo delle spese in preventivo con un importo non superiore a 516.000,00 euro, ha durata massima è di 4 anni, compreso un periodo di preammortamento di 1 anno in cui sono corrisposti solo gli interessi.

Agevolazioni per la realizzazione di studi di prefattibilità, fattibilità e assistenza tecnica <small>(D. Lgs. 143/98, Art. 22-D.M. 23.3.2000, n. 136)</small>	
Soggetti Beneficiari Imprese italiane, loro consorzi o associazioni	Importo Massimo Agevolabile del Finanziamento a) Studi di fattibilità collegati ad investimenti italiani all'estero 100% del totale complessivo delle spese per un massimo di €361.000 b) Programmi di assistenza tecnica 100% del totale complessivo delle spese per un massimo di € 516.000
Iniziative agevolabili <ul style="list-style-type: none"> • Studi di fattibilità collegati ad investimenti italiani all'estero • Programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani all'estero in paesi non appartenenti alla Unione Europea 	Durata del finanziamento 3 anni e 6 mesi (caso a) o 4 anni (caso b) dalla stipula del contratto di finanziamento
Tipologia dell'Agevolazione Finanziamento agevolato delle spese inserite nel preventivo	Tasso di interesse Fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 25% del tasso di riferimento stabilito per le operazioni di credito all'esportazione

b) I finanziamenti agevolati per programmi di sviluppo commerciale

Lo strumento consente alle imprese di beneficiare di finanziamenti agevolati per la realizzazione di presenze stabili e qualificate in paesi non appartenenti all'Unione Europea, attraverso sedi di rappresentanza permanenti, uffici o filiali di vendita, centri d'assistenza ai clienti, magazzini, depositi e *show-room*.

Il programma deve essere realizzato nell'arco di due anni e le spese finanziabili sono quelle relative alla costituzione ed al funzionamento all'estero di rappresentanze permanenti, spese per studi di mercato, promozione, dimostrazione, pubblicità, nonché spese per la prestazione di servizi di assistenza pre e post-vendita.

L'agevolazione consiste in un finanziamento a tasso agevolato fisso pari al 40% del tasso di riferimento per le operazioni di credito all'esportazione, a valere su un Fondo a carattere rotativo e soggetto alla norma comunitaria "de minimis" di cui al Reg. CE n. 1998/2006 - GUUE del 28.12.2006.

Non possono più essere finanziate le imprese attive, anche marginalmente, nei settori di attività esclusi ai sensi dell'art. 1 del menzionato Reg. CE.

Il finanziamento copre al massimo l'85% delle spese previste dal programma con un importo non superiore a 2.065.000,00 euro (3.098.000,00 euro nel caso di consorzio). La durata massima del finanziamento è di 7 anni, compreso un periodo di preammortamento di 2 anni.

Finanziamenti agevolati per lo sviluppo commerciale (Legge 394/81)

Finanziamenti a tasso agevolato destinati a favorire la presenza stabile e non occasionale di imprese italiane in paesi non appartenenti all'UE

Il finanziamento copre al massimo l'85% delle spese previste dal programma con un max di € 2.065.000 (euro 3.098.000 per consorzi di PMI)

Tasso

Fisso per tutta la durata del finanziamento, pari al 40% del tasso di riferimento stabilito per le operazioni di credito all'esportazione

Durata

Max 7 anni, compreso preammortamento di 2 anni

Anticipo

Fino al 10% del finanziamento

c) I crediti agevolati all'esportazione

Questo strumento ha la finalità di consentire alle imprese italiane esportatrici di beni di investimento di offrire agli acquirenti/committenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi d'interesse competitivi, in linea con quelli offerti da concorrenti di paesi OCSE.

Possono essere agevolate solo le esportazioni concernenti la fornitura di beni di investimento (macchinari, impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi) e l'intervento di SIMEST avviene in forma di contributo agli interessi sui finanziamenti concessi da banche italiane o estere.

L'intervento agevolativo di SIMEST si realizza tramite due programmi: **credito fornitore** e **credito acquirente**. In entrambi i casi l'obiettivo è quello di stabilizzare i tassi di interesse, consentendo all'acquirente estero di beni italiani l'accesso ad un indebitamento a medio-lungo termine al tasso fisso CIRR.

Il finanziamento può essere denominato in euro ed in tutte le principali valute e può essere concesso dalla banca all'impresa italiana esportatrice a fronte del credito da questa accordato all'acquirente estero (credito fornitore) o direttamente alla controparte estera (credito acquirente o finanziario).

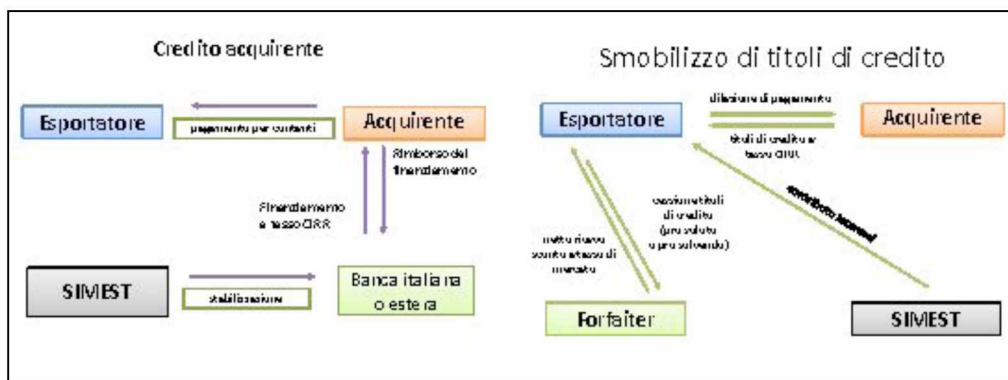
L'importo agevolabile del finanziamento copre al massimo l'85% dell'importo della fornitura; una quota pari ad almeno il 15% deve essere pagata dall'acquirente per contanti.

La durata del credito all'esportazione deve essere uguale o superiore a 24 mesi dal "punto di partenza del credito" (spedizione/consegna o, nel caso di impianti "chiavi in mano", collaudo preliminare). La durata massima è determinata in base agli accordi internazionali (Consensus), in relazione alla categoria paese ed alle tipologie di operazioni.

Il tasso di interesse a carico del debitore estero (tasso agevolato) è il tasso di interesse minimo (CIRR) che è stabilito mensilmente in sede OCSE in relazione alle

differenti valute di denominazione del credito all'esportazione e viene determinato sulla base delle quotazioni di titoli pubblici a medio/lungo termine a cui viene sommato un margine dell'1%.

Il tasso CIRR viene fissato durante la fase di negoziazione dell'operazione o al momento della stipula del contratto con la controparte estera e resta fisso per tutta la durata del credito all'esportazione.



Attività svolta per conto dello Stato a favore delle imprese in America Latina e Caraibi
(al 31 dicembre 2008)

	Finanziamenti erogati (Euro/mln)
Crediti all'esportazione (D. Lgs. 143/98, Capo II)	5.780 *
Investimenti all'estero (L. 100/90 Art. 4 e L. 19/91)	254
Penetrazione commerciale (L. 394/81)	156
Studi fattibilità e assistenza tecnica (D.Lgs. 143/98 Art.22)	13,2

* ammontare del credito

• **SERVIZI DI ASSISTENZA ALLE IMPRESE**

Alle aziende italiane che attuano processi di internazionalizzazione, SIMEST fornisce anche servizi di assistenza tecnica e di consulenza professionale. In particolare:

• **Business scouting**

Pre-scouting

SIMEST effettua monitoraggi ed analisi in alcuni paesi al fine di mantenere ed alimentare i contatti in loco offrendo continuamente nuove fonti di occasioni di affari.

Ricerca e identificazione delle opportunità d'investimento

SIMEST, su incarico dell'impresa italiana, potrà effettuare:

- analisi dei paesi di potenziale interesse;
- ricerca di idonei partner locali aventi caratteristiche adeguate (settore, tipologia di prodotto, localizzazione, dimensione aziendale);
- valutazione delle condizioni di investimento nelle *free zone*, nelle zone economiche speciali e nei parchi industriali;
- sviluppo progetti *green field*;
- analisi di programmi di privatizzazione di imprese.

Valutazione potenziale partner locale

Analisi e valutazione delle aziende estere selezionate mediante visite in loco e successiva compilazione di appositi *company profile* (situazione giuridica, patrimoniale/finanziaria, struttura organizzativa/produttiva).

Match – making

SIMEST può affiancare l'imprenditore italiano fornendo assistenza durante gli incontri con i partner esteri selezionati. Inoltre, può assistere l'impresa italiana predisponendo incontri con soggetti terzi quali banche locali, agenzie nazionali per la promozione degli investimenti e/o studi legali per l'approfondimento su tematiche legali ed amministrative al fine di esaminare il progetto nella sua completezza.

Montaggio del progetto

SIMEST può assistere l'impresa nell'individuazione di idonee risorse finanziarie (nazionali, sovranazionali ed internazionali) e collabora nel montaggio del progetto.

Aggregazioni di imprese, distretti e parchi industriali

L'assistenza si rivolge ad aggregazioni di imprese, consorzi o distretti per la valutazione tecnico finanziaria di specifiche aree industriali di interesse. Il ruolo di SIMEST può consistere nel:

- promuovere l'insediamento di aggregazioni di imprese in nuove aree industriali speciali, anche su proposta di Istituzioni locali;
- selezionare possibili aree di investimento e/o sostenere le imprese italiane nell'analisi e valutazione di insediamenti specifici.

Assistenza tecnica alle imprese che partecipano alle missioni istituzionali all'estero

• Attività di *advisory*

L'attività di *advisory* ha lo scopo di fornire consulenza ed assistenza professionale, in particolare alle PMI, per tutte le fasi delle iniziative di investimento all'este-

ro, dalla progettazione, al montaggio, con particolare riguardo agli aspetti finanziari e si avvale di qualificate risorse professionali.

L'attività di assistenza, richiesta attraverso una lettera di incarico, può riguardare:

- l'assistenza professionale per operazioni di acquisizioni di aziende in privatizzazione;
- l'impostazione ed il montaggio di joint venture ed iniziative di investimenti diretti,
- collaborando anche ai relativi studi di fattibilità (*business plan* preliminari);
- l'analisi economico-finanziaria e la valutazione di redditività dei progetti di investimento (*business plan*);
- il reperimento sul mercato locale e/o internazionale di idonee coperture finanziarie, anche in riferimento a programmi di *project financing* e iniziative in BOT (*Build Operate Transfer*);
- l'assistenza legale e societaria per gli accordi con i soci locali e le trattative per la costituzione delle società all'estero;
- l'acquisizione dei contributi e/o finanziamenti agevolati previsti dagli speciali programmi comunitari.

- **Procurement**

SIMEST può affiancare le imprese italiane nella ricerca di opportunità commerciali o commesse attraverso il servizio di *Procurement* nei paesi extra-UE (ad oggi il servizio è attivabile solo in alcuni paesi). L'assistenza è rivolta alle imprese interessate allo sviluppo dei rapporti commerciali, quali acquisizioni di contratti di compravendita di servizi e/o prodotti, e all'acquisizione di commesse (ottenute anche attraverso la partecipazione a gare internazionali). SIMEST, su incarico dell'impresa italiana, potrà:

- identificare le opportunità commerciali;
- predisporre supplementi di informazioni delle aziende estere individuate;
- promuovere relazioni commerciali con aziende estere;
- fornire assistenza nella prima fase delle trattative;
- acquisire commesse o contratti commerciali.

SIMEST assiste l'impresa nelle fasi delle trattative per lo sviluppo del rapporto commerciale e affianca la stessa durante gli incontri di natura commerciale con i partner esteri selezionati (*match-making*).

SIMEST svolge attività di *business scouting* in diversi paesi dell'America Latina e Caribi, al fine di consentire alle imprese italiane di conoscere e cogliere le migliori opportunità di investimento, anche assicurando – come nel caso del Messico – una stabile presenza in loco attraverso un proprio rappresentante.

- **ACCORDI**

Dato il forte interesse per l'America Latina e Caraibi, SIMEST ha stabilito un *network* di relazioni con entità omologhe e banche locali, anche formalizzate in accordi di collaborazione e finalizzati ad individuare opportunità d'investimento. In particolare, si segnalano:

- due accordi di co-finanziamento al fine di favorire l'accesso delle società partecipate da SIMEST ai fondi messi a disposizione rispettivamente dalle multilaterali: **Inter-American Investment Corporation (IIC) del gruppo Banca Interamericana di Sviluppo** e **CAF - Corporación Andina de Fomento**
- accordo con **Proinversión** (Perù): l'accordo prevede attività di collaborazione per promuovere gli investimenti italiani in Perù, attraverso la promozione della cooperazione imprenditoriale, lo scambio di informazioni e l'identificazione di potenziali partner per gli imprenditori dei rispettivi paesi
- accordo con **BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento economico e social** (Brasile): l'accordo stabilisce forme di co-finanziamento di progetti di investimenti partecipati da aziende italiane in Brasile con la partecipazione di SIMEST
- accordo con **CORFO – Corporación de Fomento de la Producción** (Cile): l'accordo è volto a stabilire basi di collaborazione, con l'obiettivo di promuovere gli investimenti, l'assistenza tecnica ed il trasferimento di tecnologie in *sub-sidiary* di imprese italiane in Cile.

SECONDA PARTE

CEPAL/AMBASCIATE-UFFICI ICE IN AMERICA LATINA

PROFILI ECONOMICI PER PAESE E SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

I dati relativi alle voci “Situazione economica” e “Bilancia commerciale” dei singoli paesi sono stati tratti da “Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2008” CEPAL (www.cepal.org).

I dati relativi alle voci “Interscambio con l’Italia” e “Settori di interesse per le imprese italiane” dei singoli paesi sono stati tratti dai “Rapporti Paese congiunti Ambasciate-ICE” (<http://www.esteri.it/rapporti>), integrati da informazioni fornite direttamente dalle Ambasciate e dagli Uffici ICE in America Latina.

ARGENTINA

Durante il 2008, l'economia argentina ha continuato a registrare una espansione, per quanto nel corso dell'anno – ed in special modo negli ultimi mesi - si sia potuto osservare un certo rallentamento. In un contesto di tassi di disoccupazione storicamente bassi, verso la fine del periodo ci sono stati, comunque, segnali di contrazione nella domanda di lavoro che si sono imposti alla pubblica attenzione.

Nonostante l'aumento significativo del volume delle importazioni, il rialzo dei prezzi internazionali relativi all'export, registrato durante gran parte dell'anno, ha contribuito al mantenimento di un livello significativo di eccedenza commerciale, grazie al quale si è nuovamente generato un avanzo di conto corrente.

Allo stesso tempo, si è avuta una notevole fuoriuscita di capitali privati, cosa che - in alcuni momenti – ha provocato tensione nel mercato valutario, obbligando la Banca Centrale all'utilizzo di riserve per sostenere il tasso di cambio. Il prezzo del dollaro ha subito delle oscillazioni, con un moderato incremento accumulato durante l'arco dell'anno. L'IPC (indice dei prezzi al consumo), secondo gli indicatori elaborati per la zona del "Gran Buenos Aires", è stato inferiore al 10%, ma i dati raccolti in alcune province hanno mostrato una crescita sicuramente più accelerata.

In ogni caso, l'aumento dei prezzi sembra essere stato particolarmente marcato intorno alla metà dell'anno, risultando in seguito più attenuato.

Il gettito fiscale è cresciuto in modo significativo, stimolato dalle attività interne ed in special modo dalle esportazioni, ed ha contribuito a sostenere l'avanzo primario del governo, nonostante l'aumento considerevole delle spese, che hanno obbedito, in gran parte, ai trasferimenti in favore del settore privato al fine di contenere i prezzi in settori chiave quali l'energia, i trasporti e l'alimentazione.

SITUAZIONE ECONOMICA

L'evoluzione macroeconomica ha registrato una espansione, dovuta tanto a fattori di origine esterna quanto ad alcune misure di politica economica. All'inizio dell'anno, in un quadro caratterizzato dall'accelerato aumento dell'attività e della spesa interna, nonché da segnali inflazionistici, si è potuto osservare un repentino incremento dei prezzi internazionali dei prodotti del settore agricolo e zootecnico destinati all'esportazione. Per fronteggiare la situazione, il governo ha proposto uno schema di dazi mobili alle esportazioni, così da far confluire risorse verso il settore pubblico ed impedire, al contempo, che l'impennata ricadesse sui prezzi interni.

Questa misura ha provocato un'intensa reazione del settore agricolo e zootecnico e di quello urbano, che non solo è sfociata in tensioni politiche, ma che ha avuto

inoltre ricadute negative sull'offerta (a causa del verificarsi di blocchi stradali), contribuendo in tal modo al contenimento della domanda.

In questo contesto di maggiore incertezza, sono aumentati l'acquisto di valuta ed il ritiro dei depositi bancari, ciò che ha reso necessario un deciso intervento della Banca Centrale. Tuttavia, il progetto sulle trattenute alle esportazioni non ha ottenuto l'approvazione del Parlamento.

Gli effetti in Argentina della crisi macroeconomica internazionale si sono manifestati con un ribasso dei prezzi dell'export – nel caso dei principali prodotti, come la soia, si è avuta l'inversione dell'aumento registrato tra la metà del 2007 ed i massimi raggiunti – e con una notevole diminuzione delle quotazioni di titoli ed azioni, la cui evoluzione aveva già subito l'influenza dell'incertezza che dominava il panorama interno.

Tutto ciò ha avuto conseguenze sulle prospettive dell'export, dal momento che, da un altro punto di vista, era prevedibile che diminuisse il raccolto cerealicolo della successiva stagione agricola.

La minor offerta di crediti ha contribuito a raffreddare la domanda di beni in un'economia che mantiene ancora livelli di credito relativamente bassi. Al tempo stesso sono sorti dubbi in merito alla capacità del settore pubblico di fronteggiare gli ammortamenti e gli interessi del debito pubblico che verranno a scadenza nel 2009.

Dal canto loro le turbolenze finanziarie internazionali frenano l'intenzione del governo di recuperare l'accesso al credito estero attraverso la negoziazione per la cancellazione del debito col Club di Parigi, e la riapertura del concambio dei titoli pubblici concretatosi nel 2005, per includere quelle parti del debito che erano rimaste sospese (i cosiddetti *holdouts*).

Altro argomento di dibattito è stata la riforma del regime pensionistico presentata dal governo a fine ottobre, che include l'eliminazione del sistema di capitalizzazione ed il passaggio dei relativi fondi al sistema di ripartizione amministrato dal settore pubblico.

Verso la fine di novembre, il governo ha deciso la creazione di un Ministero delle Attività Produttive, ed ha proposto diversi schemi per la regolarizzazione degli obblighi fiscali e previdenziali, nonché la promozione del rientro e della emersione dei capitali che i residenti detengono all'estero. Sono state annunciate altresì misure orientate a ridurre il costo del lavoro e la programmazione di cospicui investimenti in opere pubbliche, volti a sostenere la domanda di occupazione e di beni.

Nei primi nove mesi dell'anno, la gestione fiscale ha mostrato un recupero del risultato primario che nel 2007 era diminuito in proporzione al PIL con un aumento nominale di quasi il 100% ed un livello del 3% in relazione al prodotto.

Allo stesso modo è cresciuto l'avanzo finanziario. Tanto le entrate correnti, quanto le spese primarie, hanno registrato un notevole incremento (in entrambi i casi pari

a circa il 35%). Tenuto conto dei prezzi internazionali e delle aliquote fiscali più elevate rispetto all'anno precedente, i dazi alle esportazioni hanno rappresentato la categoria tributaria che ha registrato la maggiore crescita, con un gettito raddoppiato.

Il resto delle imposte ha mostrato una variazione positiva in linea con la crescita aggregata. La moderata decelerazione del ritmo di crescita delle spese – che nel 2007 hanno raggiunto il 46% - ha rappresentato un cambiamento rispetto all'andamento degli anni precedenti, in cui l'aumento delle uscite aveva superato quello delle entrate. Le voci di spesa più significative sono state i trasferimenti correnti al settore privato (54%), incentivati attraverso un aumento dei sussidi al settore dei trasporti e dell'energia, nonostante la riduzione considerevole osservata nel terzo trimestre.

Durante il 2008, le condizioni monetarie e finanziarie hanno subito variazioni: nel secondo trimestre e nel mese di ottobre si sono registrati momenti di tensione, dovuti al drenaggio delle riserve internazionali e dei depositi bancari del settore privato. Ciononostante, nel suo insieme, durante i primi 10 mesi dell'anno, questi ultimi sono cresciuti del 9% circa, mentre il credito bancario al settore privato è aumentato di circa il 22%.

Nella seconda parte del periodo, si è potuta osservare una condizione restrittiva nel mercato creditizio, evidenziata dall'aumento dei tassi di interesse e dal forte ribasso del valore degli attivi finanziari, delle azioni e dei buoni. In particolar modo i rendimenti impliciti nelle quotazioni dei titoli pubblici hanno registrato un rialzo apprezzabile, sino a raggiungere livelli paragonabili a quelli riscontrati all'inizio del decennio.

L'aumento annuo del PIL (circa il 7,8% nel primo semestre) è stato stimolato dal forte aumento delle diverse componenti della domanda interna, mentre il volume dei consumi privati ha continuato ad accrescersi notevolmente, in linea con il PIL. D'altro canto, il ritmo di crescita dei consumi pubblici ha registrato una accelerazione, nonostante tale ritmo sia stato inferiore alla variazione del PIL. In termini aggregati, il risparmio nazionale ha coperto ampiamente le esigenze di investimento.

La spesa nell'edilizia ha mantenuto il proprio dinamismo, anche se con valori lontani rispetto ai livelli raggiunti negli anni passati. Gli investimenti in beni ed attrezzature durevoli hanno mostrato aumenti di minore intensità, ma comunque considerevoli nella media dell'anno. Nell'ultima parte del periodo, si sono comunque osservati visibili segnali di rallentamento della spesa aggregata, che ha colpito in particolar modo gli investimenti.

I servizi hanno avuto in media, durante l'anno, una grossa incidenza sull'aumento dell'attività economica, con un aumento significativo (anche se in misura minore) rispetto ai settori produttori di beni.

La produzione cerealicola della stagione 2007/2008 ha mantenuto gli stessi livelli elevati dell'anno precedente (95 milioni di tonnellate), ma si prevede una dimi-

nuzione nel prossimo raccolto, come conseguenza della diminuzione dei prezzi internazionali e delle negative ripercussioni dei conflitti verificatisi a seguito delle proposte di trattenute sulle esportazioni.

Nei primi 10 mesi dell'anno, l'attività industriale ha accumulato un incremento annuo del 5,8%, riferito in special modo alle industrie di base dei metalli (lavorazione dell'alluminio primario), ed alla produzione di autoveicoli sia per il mercato interno che per l'export. Quanto ai servizi, è proseguita la crescita accelerata nei settori dei trasporti e delle comunicazioni.

I dati dell'indice dei prezzi al consumo (IPC), riguardanti il "Gran Buenos Aires", hanno rivelato una variazione del 6,5% nei primi 10 mesi del 2008, sebbene alcuni calcoli effettuati da province o enti privati indichino un movimento di maggiore intensità.

Quanto all'indice dei prezzi all'ingrosso, esso è aumentato del 9,4% in 10 mesi (12,7% nello stesso periodo del 2007). Si è potuto apprezzare, un minor ritmo nella crescita accumulata dei prezzi dei prodotti primari (dal 14.1% nel 2007 all'1.9% nel 2008), a partire da una diminuzione del prezzo interno del petrolio grezzo e del gas e da un rallentamento dei prezzi all'ingrosso del settore agricolo e zootecnico. Nello stesso periodo, i prezzi industriali sono aumentati dell'11,4%, mentre la loro variazione nell'ambito dei prodotti importati ha raggiunto il 14,3%.

Nei primi 11 mesi del 2008, il tasso di cambio nominale ha mostrato una moderata svalutazione rispetto al dollaro statunitense (circa l'8%): ciò ha implicato un apprezzamento del 7% rispetto all'euro e di quasi il 20% rispetto al "real" brasiliano.

Nel primo trimestre del 2008, il coefficiente di occupazione urbana rispetto alla popolazione delle città (42.1%) è stato pari a 0,3 punti percentuali inferiori rispetto a quello dello stesso periodo del 2007. Il tasso di disoccupazione aperta ha subito una contrazione pari a 0,3 punti percentuali, fino a raggiungere il 7,8%, per effetto di un ribasso di circa mezzo punto del tasso di attività.

Nella media dei primi nove mesi dell'anno, le remunerazioni del settore privato formale sono cresciute all'incirca del 15% annuo, mentre invece in quello informale hanno fatto registrare un aumento considerevole, pari a quasi il 30%. Il settore pubblico si è attestato, invece, in una situazione intermedia, in quanto la variazione registrata è stata all'incirca del 20%.

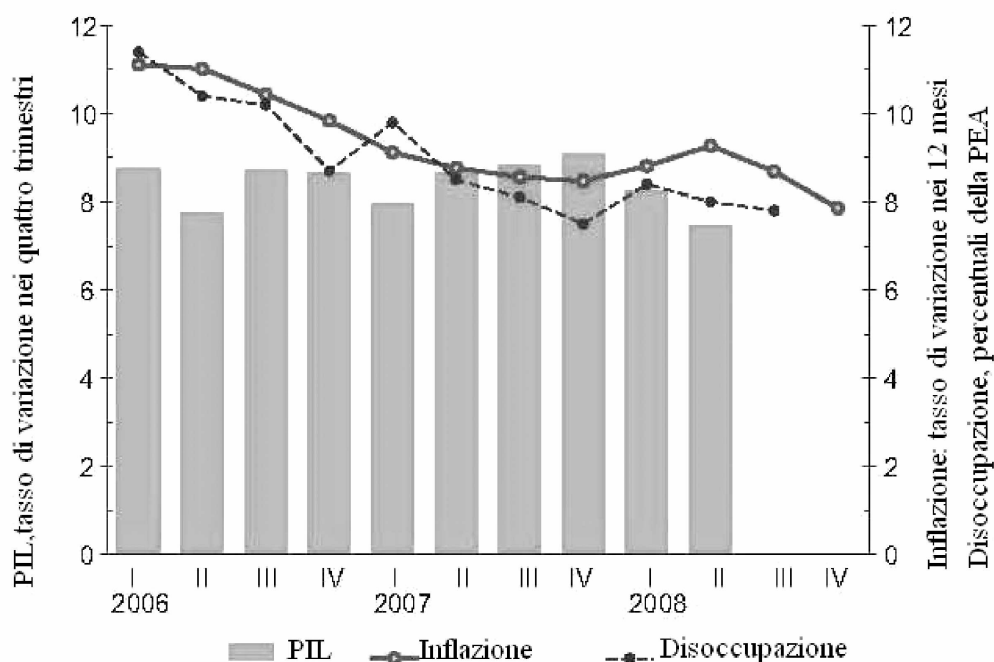
L'economia argentina ha iniziato a risentire, nei primi mesi del 2009, gli effetti della crisi internazionale. Infatti, dopo un 2008 con indicatori ancora molto positivi, i dati del primo bimestre evidenziano una inversione di tendenza con chiari segnali di rallentamento, particolarmente nei livelli della produzione e dell'interscambio commerciale.

La crescita del PIL, che durante il 2008 è stata del 7%, dovrebbe rallentare, nel 2009, all'1,2%. Anche il PIL industriale, che durante il 2008 ha mostrato un consisten-

te aumento +4,9% (indice EMI⁵⁵), sostenuto principalmente dall'evoluzione positiva del settore della produzione di autoveicoli (11,2%) e delle industrie metalliche di base (8,4%), dovrebbe evidenziare un significativo rallentamento durante il 2009.

Gli indicatori del primo bimestre 2009 indicano un calo del 3% rispetto allo stesso periodo del 2008. Ha evidenziato una significativa diminuzione la produzione di autoveicoli (48,8%), colpita dalle difficoltà che attraversano i mercati esteri e la produzione di acciaio grezzo che mostra un calo del 32,2%. La produzione di cemento ha marcato un calo del 3,4%. Altri settori che hanno mostrato un andamento negativo sono stati il settore tessile (11,7%) e la raffinazione di petrolio (4,9%). Altri comparti hanno invece continuato a mostrare una tendenza positiva: l'industria dei prodotti alimentari e bevande è aumentata del 10,2%, sempre rispetto al primo bimestre del 2008; l'industria della carta e cartone è aumentata del 7,3% e la produzione di prodotti chimici, gomma e plastica del 9,3%.

ARGENTINA: PIL, INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

⁵⁵ EMI - indicatore ufficiale locale che misura l'attività industriale mensile.

BILANCIA COMMERCIALE

Nel primo semestre del 2008, l'avanzo di conto corrente della bilancia dei pagamenti è stato inferiore di circa 1 miliardo di dollari, rispetto all'anno precedente. Anche se l'eccedenza relativa alle merci è stata notevole (6,5 miliardi di dollari) pari peraltro a quella del 2007 il saldo negativo del conto profitti e perdite degli investimenti (utili, dividendi e interessi) è aumentato più di 800 milioni di dollari, e quello dei servizi reali di circa 350 milioni. I movimenti di capitale del settore privato non finanziario hanno registrato un deficit prossimo ai 3,3 miliardi di dollari, per effetto di una notevole uscita netta, pari a circa 5 miliardi di dollari nel secondo trimestre. A partire da questo momento, l'evoluzione del mercato valutario è stata caratterizzata da una notevole passività del settore privato dal punto di vista finanziario, che ha contrarrestato l'eccedenza delle operazioni commerciali.

Il valore delle esportazioni di beni nei primi 10 mesi del 2008 è cresciuto del 37% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questo aumento considerevole è stato dovuto ai maggiori prezzi internazionali: nel caso dei manufatti industriali, si è registrato un notevole incremento dei volumi esportati. In termini di valore, si è evidenziato il ruolo dei prodotti primari, mentre una crescita minore si è registrata nelle vendite di energia e di combustibili, per effetto della notevole diminuzione dei volumi esportati.

Le condizioni internazionali hanno contribuito a modificare in modo apprezzabile il panorama delle esportazioni durante l'arco dell'anno, prospettandosi una notevole perdita di dinamismo.

Nei primi 10 mesi dell'anno, le importazioni di beni sono cresciute del 37% annuo, sia per le maggiori quantità importate sia, in minor misura, per i prezzi più alti. Gli acquisti di beni capitali sono aumentati un po' meno della media, con un aumento più significativo rispetto alle importazioni di combustibile (per via dei prezzi più elevati) ed ai beni di consumo (principalmente autovetture).

I dati relativi al primo bimestre del 2009 mostrano esportazioni per un totale di 7.671 milioni di dollari, cifra che indica una diminuzione del 30% rispetto al primo bimestre del 2008 e importazioni per un totale di 5.422 milioni di dollari, con una diminuzione del 38% rispetto allo stesso periodo del 2008.

Tutti i grandi comparti merceologici hanno fatto registrare diminuzione nelle loro vendite rispetto all'anno precedente:

- le esportazioni di manufatti industriali sono diminuite del 22%;
- i prodotti primari del 51% (in questo caso soprattutto a causa di un rilevante calo dei prezzi);
- quelle dei manufatti d'origine agricola del 19%;
- e infine le vendite di combustibili ed energia sono diminuite anch'esse del 38%.

La composizione delle esportazioni, per paesi di destinazione, mostra il Brasile, il Cile, la Cina, gli Stati Uniti e i Paesi Bassi come principali paesi clienti dell'Argentina. Le importazioni hanno registrato, come già detto, una diminuzione del 38% rispetto all'anno precedente, mentre gli acquisti relativi al mese di febbraio sono i più bassi degli ultimi due anni. Queste cifre segnano il cambio di tendenza del trend di crescita delle importazioni, che si era avviato con la fase di recupero a seguito della crisi del 2001/2002. La diminuzione delle importazioni, avvenuta nei primi due mesi del 2009, è principalmente dovuta alla diminuzione degli acquisti nei settori dei beni strumentali, che sono diminuiti del 47%. Il settore dei beni intermedi è diminuito del 39% e le parti e pezzi di beni strumentali del 32%.

Hanno anche registrato un significativo calo le importazioni di beni di consumo, che sono diminuite del 23%. Dall'analisi per blocchi di paesi, risulta che i paesi del Mercosur continuano ad essere i principali fornitori dell'Argentina, con una partecipazione relativa del 31%. Seguono i paesi dell'ASEAN più Corea, Cina, Giappone ed India, che registrano una quota del 23%, i paesi dell'Unione Europea con il 18% del totale, ed i paesi dell'area NAFTA, con una partecipazione del 18%.

Nell'analisi per paesi, il Brasile e gli Stati Uniti sono i principali fornitori dell'Argentina, seguiti da Cina e Germania.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

L'interscambio bilaterale italo-argentino evidenzia un costante aumento, tendenza che si è mantenuta negli ultimi anni.

Il valore delle esportazioni argentine verso l'Italia, nel primo semestre del 2008, è stato pari a 824,4 milioni di dollari (+ 35,9% circa rispetto ai 606,4 milioni di dollari esportati verso l'Italia nel primo semestre del 2007).

Le esportazioni italiane in Argentina, nel primo semestre del 2008, hanno raggiunto i 611,1 milioni di dollari, con un aumento del 24,9% rispetto ai 489,2 milioni esportati nel primo semestre del 2007. La cifra conferma la tendenza verso un sostenuto recupero degli acquisti di prodotti italiani, anche se è ancora lontana dagli 1,7 miliardi registrati nel 1997, anno record per l'export italiano.

Da un interscambio commerciale sostanzialmente in equilibrio nel 2001 si è passati ad un saldo negativo per l'Italia, che continua ancora nel primo semestre del 2008 con -213,2 milioni di dollari (in peggioramento rispetto ai - 117,2 milioni di dollari nel primo semestre del 2007). La quota italiana, sul totale dell'import argentino, risulta pari al 2,2%, livello leggermente inferiore rispetto a quello storico.

La graduatoria dei paesi clienti dell'Argentina vede per il primo semestre del 2008 l'Italia al settimo posto con una quota del 2,5%.

Con riferimento alla composizione merceologica dell'interscambio bilaterale

italo-argentino, l'Italia, nel primo semestre del 2008, ha esportato principalmente macchinari industriali, prodotti chimici e manufatti metallici e ha importato prodotti alimentari, prodotti derivati di animali e pelli grezze o manufatti in pelle.

Un'analisi per settori mostra che gli acquisti argentini di prodotti italiani registrano aumenti nella maggior parte dei settori. Quelli che hanno evidenziato i maggiori aumenti percentuali sono stati i prodotti alimentari e bevande (109,5%), cuoio e pelli e loro manufatti (54,5%), materie tessili (45,8%), i prodotti di derivazione animale (40,8%), prodotti in plastica, gomma e loro derivati (32,8%). Hanno invece registrato diminuzioni gli acquisti di prodotti di origine vegetale (-6,9%) e gli olii e grassi (-6,9%).

Da un'analisi per grandi comparti merceologici si rilevano aumenti degli acquisti argentini di beni capitali (28,6%) e di beni intermedi (21,0%). Particolari aumenti mostrano gli acquisti di beni di consumo (32,3%) e di ricambi ed accessori per beni strumentali (25,1%), mentre hanno registrato una diminuzione del 29,3% gli acquisti di combustibili e olii.

Per quanto riguarda l'interscambio Italia-Argentina, gli ultimi dati ufficiali, relativi al mese di gennaio 2009, mostrano la stessa tendenza dell'interscambio generale dell'Argentina. Pur non essendo rappresentativa l'analisi di un mese, i dati possono essere indicativi di una tendenza. Anche qui si è registrato un calo dei livelli commerciali conservando il saldo negativo della bilancia bilaterale per l'Italia.

Le esportazioni verso l'Italia, nel mese di gennaio 2009, sono ammontate a 102,8 milioni di dollari, cifra che rappresenta una diminuzione del 9% circa rispetto ai 114,2 milioni esportati nel mese di gennaio 2008. Le esportazioni argentine verso l'Italia sono costituite principalmente da prodotti agricoli: semi oleosi, pesce, cereali, pelli, ecc.

INTERSCAMBIO ITALIA – ARGENTINA

(in milioni di dollari)

	2005	2006	2007	2008	2008 Gennaio	2009 Gennaio
ESPORTAZIONI Argentine	983,5	1.095,4	1.386,9	1.690,9	114,2	102,8
IMPORTAZIONI Argentine	747,9	908,0	1.071,6	1.205,5	102,8	79,9
SALDO PER L'ITALIA	-235,6	-187,4	-315,3	-485,4	-11,5	-22,8

ARGENTINA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	8,5	8,7	6,8
Prodotto interno lordo per abitante	7,4	7,6	5,8
Prezzi al consumo	9,8	8,5	7,9 ^b
Salario minimo reale ^c	8,9	9,1	8,7 ^d
Liquidità (M1)	20,0	26,8	15,0 ^e
Tasso di cambio reale effettivo ^f	2,3	2,1	5,1 ^g
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	10,2	8,5	8,0 ^d
Risultato generale dell'amministrazione pubblica nazionale / PIL	1,0	0,6	1,0
Tasso di interesse passivo nominale	6,5	7,9	10,1 ^h
Tasso di interesse attivo nominale	8,6	11,1	17,3 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	54.547	66.100	85.455
Importazioni di beni e servizi	41.120	53.371	68.839
Saldo di conto corrente	7.712	7.113	10.406
Conto capitale e c. finanziario	6.800	4.660	-10.766
Bilancia totale	14.513	11.772	-360

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- c) Industria manifatturiera. Lavoratori registrati del settore privato
- d) Stime basate sui dati da gennaio a settembre
- e) Variazioni nei 12 mesi sino a settembre 2008
- f) Un tasso negativo significa un incremento di valore
- g) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- h) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

L'analisi dei settori produttivi evidenzia, in genere, che per tutti i comparti industriali, fino al terzo trimestre del 2008, si è continuata a registrare e sviluppare la ripresa iniziata nei primi mesi del 2003.

Tuttavia, a partire dagli ultimi mesi del 2008 e con maggiore intensità durante il primo bimestre del 2009, nella maggior parte dei settori è iniziato, con maggiore o minore intensità, un rallentamento del ritmo di crescita. Per alcuni settori il rallentamento si è trasformato in andamento negativo.

Agricoltura e zootecnia

Il settore agricolo è uno dei pilastri dell'economia argentina, ha mostrato un andamento nettamente positivo negli ultimi anni e fino al primo trimestre del 2008. A partire da tale data, alcune misure ufficiali, non accolte favorevolmente dal settore produttivo, in particolare l'applicazione di dazi all'export dei principali cereali e semi oleosi esportati dall'Argentina, hanno determinato una situazione molto critica nel settore, che non è ancora giunta a soluzione. Inoltre, una forte siccità nella maggior parte delle zone di produzione, e le incertezze derivate dalla situazione economica internazionale, hanno contribuito ad una diminuzione dei livelli di produzione per la presente annata agricola. Superata l'attuale congiuntura, il settore dovrebbe riprendere il suo ruolo trainante nel contesto economico locale, con interessanti possibilità per lo sviluppo di progetti produttivi. Per quanto riguarda le coltivazioni, il top è senza dubbio la soia, seguono il mais, il grano ed il girasole. Risultano interessanti anche le possibilità offerte dal settore della zootecnia. Tuttavia al momento esiste una scarsa offerta di terreni per molti dei suddetti usi, in quanto la maggior parte degli stessi è attualmente utilizzata per la più remunerativa coltivazione della soia. La forte domanda internazionale dei prodotti più importanti dell'Argentina, e l'aumento dei prezzi internazionali di tali commodities, aveva già determinato un forte aumento dei prezzi dei terreni agricoli, che avevano superato i livelli dei massimi storici. Altre coltivazioni interessanti sono l'olivo e alcuni prodotti regionali, come il limone e lo zucchero.

Prodotti alimentari

La gastronomia, una delle attività più dinamiche durante gli ultimi anni, ha evidenziato una crescita sostenuta, con forte espansione nei locali di alta qualità, buona cucina, buon servizio ed estetica curata. La produzione locale di prodotti alimentari e bevande ha mostrato una performance positiva nel 2008, con una crescita del 5% rispetto al 2007, ed è stato uno dei pochi settori che ha fatto registrare un andamento positivo durante il primo bimestre del 2009, con una crescita del 10,2% rispetto al primo bimestre del 2008.

Tra i sottosettori che hanno mostrato maggiore dinamismo, si segnala quello legato alla produzione di carne bovina, con una crescita dell'11,9% e carne di pollame con una crescita del 10,6%. Questo sottosettore ha marcato un andamento positivo durante il 2008 sia nel mercato interno, principale sbocco della produzione locale

(80%), sia nel mercato estero, che ha cominciato a registrare interessanti possibilità di esportazione. L'aumento dell'offerta nel settore deriva dagli investimenti realizzati negli ultimi anni, che hanno consentito di far crescere la capacità di produzione nelle diverse tappe del processo produttivo. I dati ufficiali, che risalgono al 2007, indicano che il consumo di carne di pollame si aggira intorno ad una media di 28,8 chili/abitante. Il sottosettore lattiero-caseario ha evidenziato anch'esso un andamento positivo durante il 2008 (6%) e durante il primo bimestre del 2009 (7,9%). Bisogna ricordare che la produzione lattiero-casearia aveva mostrato un forte calo di attività durante il 2007. Il sottosettore relativo alla molitura dei cereali e semi oleosi ha mostrato una crescita del 3,2% durante il 2008 e del 2,7 nel primo bimestre del 2009. La produzione di bevande ha presentato, durante il 2008, una crescita del 7% rispetto all'anno precedente. In particolare, hanno contribuito positivamente alla continua espansione del settore il buon andamento mostrato da alcuni prodotti del comparto, quali birra, bevande gassate, liquori ed in particolare acque minerali. Durante il primo bimestre del 2009 il settore è cresciuto del 13,8%. Per i prodotti importati, il mercato presenta ancora una domanda limitata, anche se in costante crescita. Tali prodotti sono ancora destinati ad un segmento ridotto del mercato, rappresentato da nicchie quali i ristoranti italiani, negozi di delicatessen, alberghi di alta qualità e alcuni supermercati.

Macchine agricole

Questo settore ha una tradizione di oltre 100 anni nel paese ed è fortemente legato al settore più trainante dell'economica argentina. Operano nel paese circa 400 imprese fabbricanti che impiegano circa 40.000 addetti. La maggior parte sono piccole e medie imprese che producono componenti e parti. Il settore segue l'andamento del settore agricolo. Infatti, la produzione di macchine ed attrezzature agricole ha mostrato una evoluzione particolarmente dinamica a seguito dell'andamento positivo dei prezzi internazionali dei prodotti agricoli, mentre adesso riflette la critica situazione della produzione agricola. Le prospettive del settore sono legate anche all'andamento della politica agricola applicata dalle altre aree e paesi concorrenti (UE, USA), all'evoluzione dei prezzi agricoli ed ai livelli di domanda domestica. Le prospettive più interessanti per il settore si evidenziano nelle possibilità di produzione in loco, da soli o in associazione con un partner locale, di parti e componenti per l'industria locale, utilizzando la forte e sviluppata infrastruttura locale, in particolare nelle Province di Santa Fe e Córdoba.

Foreste – legno – mobili

Il settore si presenta con interessanti possibilità di sviluppo. Già negli ultimi anni si sono concretati alcuni investimenti, che riguardano prioritariamente la produ-

zione di pannelli e nuove segherie. Attualmente si sfrutta solo una piccola percentuale del totale dei terreni con possibilità di forestazione. Il tasso di forestazione ha cominciato a presentare un forte aumento a partire dal 2000. La superficie dei terreni disponibili per forestazione è di 20 milioni di ettari. Il settore dispone di una legge specifica, “Legge Forestale”, che istituisce una cornice normativa per incentivare gli investimenti, in particolare tramite agevolazioni fiscali. La produzione locale di cellulosa, carta e mobili è abbastanza sviluppata. L’Argentina produce carta per imballaggio, per stampa e per giornali. La produzione di mobili va dal mobile standard, di eucalipto e pino, ai mobili di qualità che utilizzano essenze locali. Il settore esporta principalmente sedie e mobili per ufficio con destinazione Stati Uniti e Cile. I principali punti di forza che presenta il settore sono, oltre alla disponibilità di terreni per lo sfruttamento forestale ed al quadro normativo già citato, i moderati costi di produzione; la rapida crescita delle risorse forestali; la varietà di clima, suolo e specie ed il consistente sviluppo del consumo locale del legno (industria della carta e legno).

La produzione di carta e cartone ha registrato, durante il 2008, un aumento del 2,3% rispetto al 2007. Anche il questo caso gli indicatori del primo bimestre del 2009 sono positivi in quanto il settore ha evidenziato un aumento del 7,3% rispetto al primo bimestre del 2008. Anche se sono stati realizzati alcuni investimenti durante il 2007/08, per aumentare la capacità di produzione del settore, al mese di dicembre 2008 il settore presentava un tasso di utilizzo dell’89,7% della capacità totale, il secondo più alto di tutti i comparti industriali. Gli investimenti realizzati riguardano principalmente l’ampliamento degli stabilimenti, l’acquisto di macchine ed il miglioramento dei processi di produzione.

Nel settore della stampa ed editoria la produzione è aumentata del 5,5% durante il 2008, spinta dalla domanda di etichette ed imballaggi flessibili per prodotti alimentari e dalle esportazioni di libri. Anche in questo caso si evidenzia una forte necessità di investimenti, in quanto la capacità di produzione risulta utilizzata all’84,4% (dicembre 2008). Durante il primo bimestre del 2009 il settore ha mostrato un aumento del 7,1%.

Cuoio e manufatti

Il settore ha una tradizione centenaria di sviluppo nel paese. Dispone di abbondante offerta di materia prima. Produce, tra cuoio e pelli conciate, semilavorati, prodotti finiti e prodotti per arredamento, 1.000 milioni di dollari USA/annui circa. L’Argentina è il 4° paese esportatore mondiale di cuoio e pelli e concentra circa il 9% del commercio mondiale. L’80% della produzione si esporta. Gli Stati Uniti, la Cina ed il Brasile rappresentano più del 50% delle destinazioni di esportazione. La produttività del settore è migliorata considerevolmente negli ultimi anni, a seguito dell’im-

piego di moderne tecnologie. Le imprese più importanti operano con una media di 5000/6000 pelli al giorno. Eventuali investimenti nel settore dovrebbero analizzare tra l'altro le possibilità di alleanze con produttori locali per la diversificazione dei mercati di esportazione, investimenti in tecnologia che consentano un maggiore utilizzo di pelli e cuoi non provenienti da bovini, nonché lo sviluppo di una produzione destinata a nicchie di mercato a livello mondiale (arredamento, calzature, articoli per attività ippica), utilizzando i vantaggi derivati dai fattori competitivi che offre l'industria locale.

Tessile e abbigliamento

Il settore, che aveva evidenziato un forte calo durante gli anni '90, ha mostrato un'importante ripresa negli ultimi anni. La svalutazione della moneta locale (2002) ed il conseguente calo delle importazioni hanno contribuito a rafforzare la situazione dell'industria locale, che ha anche trovato interessanti possibilità di vendita sui mercati esteri. Tuttavia, a partire dal 2008, il settore ha cominciato ad evidenziare un rallentamento dell'attività, che ha causato nel 2008 un aumento molto contenuto (+ 1,5%) ed un calo dell'11,7% durante il primo bimestre del 2009, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Comunque, i sottosettori che compongono il comparto hanno mostrato un andamento misto durante il 2008, con una produzione di tessuti che è aumentata del 3%, ed una produzione di filati di cotone e di fibre artificiali e sintetiche che mostra una diminuzione del 3,9 e del 16,7% rispettivamente. Durante il primo bimestre del 2009 il calo si generalizza con un meno 14,8% nel caso dei filati di cotone e del 10,8% nel caso dei tessuti. La produzione di fibre sintetiche ed artificiali, che già dal 2007 viene registrando significativi cali nella produzione, mostra nel primo bimestre del 2009 una diminuzione del 5,3%. Tra i vantaggi comparati dei quali gode il settore, bisogna tener presente la disponibilità di materie prime di buona qualità ed in particolare di fibre naturali esclusive come lana fina, pelli speciali di animali tipici: lama, vicugna, guanaco; un settore imprenditoriale di tradizione tessile e la disponibilità di professionisti con laurea universitaria specifica del settore. Tuttavia la manodopera qualificata risulta invece meno disponibile, in parte a causa del calo che l'attività aveva evidenziato durante gli anni '90. L'Argentina costituisce un punto di riferimento nel settore della moda nell'area sudamericana, e pertanto si trova in una situazione vantaggiosa per esportare verso tale mercato una produzione realizzata con moderna tecnologia. In questo senso si ritiene importante segnalare che negli ultimi anni il settore ha mostrato consistenti progressi nella qualità della produzione, essendo stati realizzati notevoli investimenti per ampliare la capacità produttiva e per l'ammodernamento tecnologico della produzione. Comunque, il settore dovrebbe aver bisogno di ulteriori investimenti

per aumentare la produzione (telai, macchine per la filatura, macchine per cucire), e per migliorare ancora il processo produttivo.

Miniere

In Argentina esistono importanti giacimenti di oro, rame, piombo, zinco, borati naturali, betonite, argilla e rocce ornamentali. La maggior parte è localizzata nella zona ovest lungo la Cordigliera delle Ande. Il settore ha iniziato un'interessante fase espansiva orientata all'export. Esiste anche una normativa specifica di promozione per il settore che prevede agevolazioni fiscali, deduzioni di capitali investiti, regime di finanziamenti, ammortamento accelerato degli investimenti in beni di capitali, ecc. Anche in questo caso è opportuno costituire alleanze strategiche con produttori locali sulla base dell'apporto di tecnologia italiana, che consenta una estrazione e una lavorazione di prodotti con maggiore valore aggiunto, sia per il mercato locale sia per l'esportazione.

Biotechnologia

Il settore presenta una gran potenzialità nel breve e medio termine. Lo sviluppo del settore in Argentina si è presentato soprattutto nel comparto agricolo, alimentare, della salute e nell'area della diagnosi, nonché in alcuni settori industriali, in particolare nel settore chimico e nell'ambiente. A livello istituzionale operano in Argentina una serie di entità, pubbliche e private, che si occupano dello sviluppo della biotecnologia. Operano in loco inoltre un numero significativo di imprese che utilizzano biotecnologia: il mercato di beni e servizi biotecnologici risulta maggiormente fornito da prodotti provenienti dall'estero. Le opportunità sono offerte dai settori locali utilizzatori di prodotti biotecnologici, dai mercati esteri di consumo potenziale nonché dall'esistenza di aree di sviluppo ancora non sfruttate.

Biocombustibili

L'abbondanza di materie prime utilizzate dall'industria produttrice di combustibili biologici, in particolare mais e soia, e l'aumento del prezzo dei combustibili tradizionali, hanno costituito fattori determinanti per l'inizio dello sviluppo di quest'attività. Il settore dovrebbe presentare interessanti sviluppi futuri.

Autoveicoli

Il settore degli autoveicoli, che è stato negli ultimi anni quello più trainante della crescita evidenziata dal PIL industriale, è stato anche uno dei primi settori che ha subito gli effetti della recente crisi. Infatti, durante il 2008 il settore aveva evidenziato una crescita dell'11,2% rispetto al 2007 e la produzione aveva raggiunto un nuovo

record, con 597.086 unità. Il 2008 ha rappresentato anche il sesto anno consecutivo di crescita e le vendite nel mercato interno sono aumentate dell'8,3% (a 611.770), mentre le esportazioni dell'11%. Va sottolineato il ritmo espansivo che la dinamica di questo settore ha comportato sull'indotto, in forte crescita, e sui settori collegati allo stesso, in particolare la siderurgia, il tessile, la gomma e la plastica. Il settore si trovava anche in forte processo di espansione verso il mercato esterno. Tuttavia, durante il primo bimestre del 2009 l'attività è diminuita del 48,8% rispetto al primo bimestre del 2008. Ciò è stato causato dal rallentamento delle immatricolazioni nei principali paesi del mondo, che si è tradotto in una minore domanda internazionale e come conseguenza una diminuzione del 61,8% nelle esportazioni argentine ed in un calo del 34,9% nella domanda locale. Le prospettive future dipendono in gran parte dall'evoluzione del mercato internazionale, considerando che buona parte della produzione viene esportata. Le Autorità hanno lanciato un piano di promozione per l'acquisto di autoveicoli nuovi, tramite piani di finanziamento speciale, allo scopo di contribuire ad un aumento della domanda interna.

Metalmeccanica

Un andamento positivo ha evidenziato il resto del settore della metalmeccanica. Durante il 2008 esso è cresciuto del 2,3%. Il settore comprende principalmente la produzione di beni strumentali, in particolare macchine agricole e macchine utensili (soprattutto quelle utilizzate dal settore degli autoveicoli), il settore produttore di parti e componenti (principalmente autoparti e agroparti), nonché il settore produttore di valvole per l'industria alimentare, chimica e petrolchimica, del petrolio e del gas, ed il settore produttore di beni di consumo durevoli (principalmente elettrodomestici). Durante il primo bimestre del 2009 il settore è cresciuto del 4,2%. Anche in questo caso, le Autorità hanno annunciato un piano di finanziamento per l'acquisto di alcuni elettrodomestici, allo scopo di contribuire a sostenere la domanda locale.

Software

Il settore dispone di una normativa specifica per favorire lo sviluppo dell'industria locale. Il comparto ha evidenziato un interessante dinamismo negli ultimi tempi ed è diventato un punto di riferimento importante per il pubblico di lingua spagnola. Le opportunità nel settore potrebbero essere colte anche tramite alleanze e collaborazioni con imprese locali per lo sviluppo di prodotti verso gli altri paesi dell'area latinoamericana.

Turismo

Il settore ha avuto un forte sviluppo a seguito della svalutazione della moneta locale, situazione che ha trasformato l'Argentina in un paese di forte attrazione turi-

stica. A partire dal momento in cui il contesto internazionale riprenda un andamento più stabile, si riprenderà anche questa tendenza di sviluppo. La crescita del settore sarà legata a forti investimenti nel settore alberghiero: in particolare è stata prevista la costruzione di nuovi alberghi di alta qualità, l'ammodernamento di altri e la costruzione di un significativo numero di shopping mall, sia a Buenos Aires che all'interno del paese.

BOLIVIA

Nel 2008 il PIL è cresciuto del 5,8%, raggiungendo una accelerazione prossima a 1,2 punti percentuali rispetto al 2007, mentre il tasso di disoccupazione urbana si è attestato intorno al 7,2%, equivalente a 0,5 punti percentuali in meno rispetto all'anno precedente. L'inflazione ha raggiunto il 13%, secondo anno consecutivo in cui questa variabile sale di due punti. Il conto corrente della bilancia dei pagamenti e i conti del settore pubblico non finanziario chiuderanno con un avanzo che deriva, fondamentalmente, dagli alti prezzi registrati nel 2008 dal gas naturale.

Il panorama politico del 2008 è stato dominato da varie consultazioni elettorali: i referendum sulle autonomie dipartimentali che hanno avuto luogo nel primo semestre ed i referendum sulla revoca del mandato presidenziale e dei prefetti di dipartimento avvenuti nel secondo semestre.

L'Assemblea Costituente, dopo più di un anno di lavoro, ha presentato un progetto di nuova Costituzione, sottoposto a referendum nel gennaio del 2009 che comporterà la modifica di numerose leggi.

In questo progetto sono previste nuove forme di garanzia per le autonomie dipartimentali e municipali nonché per i villaggi indigeni. Si prevedono inoltre nuove elezioni presidenziali nel dicembre 2009.

SITUAZIONE ECONOMICA

Nel corso del primo semestre del 2008, il PIL della Bolivia ha registrato un incremento del 6,5% rispetto allo stesso periodo del 2007. Le cinque attività che hanno registrato i maggiori tassi di crescita sono state quelle dei settori della produzione di minerali metallici e non metallici (63%), delle costruzioni (9,0%), del petrolio grezzo e del gas naturale (6,8%), degli istituti finanziari (6,2%) e dell'industria manifatturiera (4,7%).

La prima di queste attività ha influito per 2,49 punti percentuali sul PIL (38,3% della crescita totale), seguita dall'industria manifatturiera con 0,77 punti percentuali. La dinamica della produzione dei minerali metallici e non metallici è stata associata all'avviamento delle successive tappe del progetto San Cristóbal. L'attività che ha registrato la minore crescita durante il primo semestre dell'anno (2,4%) è stata quella dei settori agricolo, zootecnico, forestale, caccia e pesca, per effetto del disastro climatico de La Niña, che, nel primo trimestre, ha colpito la zona orientale della Bolivia. Dal punto di vista della domanda, la crescita del PIL continua ad essere basata sulla spesa dei consumi finali delle famiglie e sulla formazione lorda del capitale fisso, che sono cresciuti rispettivamente del 5,5% e del 9,5% e che hanno avuto un'in-

cidenza del 3,85 e dell' 1,25 punti percentuali. La CEPAL stima che la crescita della economia boliviana nel 2009 si avvicinerà al 3%.

L'ambito monetario, negli ultimi tre anni, è stato caratterizzato da una importante espansione degli aggregati monetari come conseguenza dell'incremento delle riserve internazionali e della sostituzione del dollaro col "boliviano".⁵⁶

Nel 2008 gli aggregati hanno mantenuto lo stesso comportamento dal momento che fino a novembre la base monetaria è aumentata del 14,1%, mentre tra il novembre del 2007 e il novembre del 2008 si è registrato il 35,7%. D'altro canto, l'M1, l'M2 e l'M3 negli stessi periodi sono cresciuti, rispettivamente, del 19,0%, del 28,6%, del 32% e ancora del 33,6%, del 46,4% e del 49,3%. Tenuto conto della "dollarizzazione" dell'economia boliviana, le cifre di crescita della liquidità monetaria degli aggregati M1, M2 e M3, inclusa la valuta estera, sono state minori di quelle menzionate. La Banca Centrale di Bolivia ha puntato, già dal 2007, a contrarrestare le pressioni inflazionistiche dell'economia boliviana attraverso la realizzazione di operazioni di mercato aperto. Va sottolineato che la Banca Centrale non solo ha dovuto far fronte alle pressioni inflazionistiche estere, ma ha dovuto anche gestire gli incrementi di liquidità che sono derivati dalle buone prestazioni del settore delle esportazioni. Nei primi 11 mesi dell'anno, le operazioni di mercato aperto sono cresciute del 118,1% (1.207 milioni di dollari).⁵⁷ In linea con l'andamento dell'inflazione, queste operazioni hanno cessato di crescere dal mese di luglio, circostanza che contrasta col comportamento che hanno tenuto dal gennaio 2007. Il principale acquirente di queste operazioni è stato il sistema finanziario.

Sino al settembre del 2008, i conti fiscali hanno mostrato un saldo attivo. Il settore pubblico non finanziario ha registrato in quel periodo un surplus del 7,3% del PIL, che presuppone un incremento di 3,1 punti percentuali rispetto al risultato raggiunto nello stesso mese del 2007. La partita delle entrate, che ha registrato la maggiore variazione, è stata quella relativa al settore degli idrocarburi, che è aumentato di un 2,7% del PIL. Si presume che nel 2009 il bilancio pubblico nazionale potrebbe registrare un incremento degli investimenti pubblici pari al 31,6%.

Nel novembre del 2008 l'inflazione, accumulata nel corso dell'anno in seguito alla crescita dei prezzi, è stata dell' 11,4%, mentre quella relativa ai 12 mesi ha raggiunto il 12,1%. È importante sottolineare come a giugno essa abbia registrato una

⁵⁶ Tra il novembre del 2005 ed il novembre del 2008 le riserve internazionali a disposizione della Banca Centrale della Bolivia sono aumentate di 5.967 milioni di dollari (392%), mentre i depositi in "bolivianos" sono cresciuti dal 14,5% al 47,4%

⁵⁷ Tra l'ottobre del 2007 e l'ottobre del 2008 sono cresciuti del 150,7% (1.361,4 milioni di dollari). Va rimarcato che nell'ottobre del 2008 solo lo 0,18% delle operazioni di mercato aperto della Banca Centrale si effettuava in dollari

punta massima del 17,3%. Per ciò che concerne la variazione dell'indice dei prezzi al consumo (IPC), il settore che ha registrato la maggiore variazione è stato quello alimentare. Il rallentamento dell'inflazione, che ha avuto luogo dal mese di luglio, risponde alla diminuzione del prezzo degli alimenti nei mercati internazionali, di cui la Bolivia è importatore netto, ed al duplice effetto del cambio. Tra il dicembre del 2007 e l'ottobre del 2008, il boliviano ha avuto un incremento di valore del 7,8%, mentre rispetto all'ottobre del 2007 presentava il 9%.

Nel 2008 l'economia boliviana ha mostrato un surplus di conto corrente, sostenuto dall'elevata media del prezzo degli idrocarburi registrata durante il corso dell'anno. Nel periodo che va da gennaio a settembre, il conto corrente ha registrato un avanzo pari a 1.576 milioni di dollari, risultando superiore del 51,5% al corrispondente periodo dell'anno precedente. Questo risultato è dovuto all'aumento delle esportazioni e delle rimesse degli emigranti, nonché ad una diminuzione del saldo negativo del conto "rendita" degli investimenti.

BILANCIA COMMERCIALE

Le esportazioni hanno registrato nei primi tre trimestri del 2008 4.694 milioni di dollari, cifra che ha rappresentato un incremento del 50,1% rispetto ai tre primi trimestri del 2007. Le attività economiche che hanno contribuito a questa crescita sono state quelle relative alle estrazioni minerarie (70,0%) e allo sfruttamento degli idrocarburi (51,8%). Tra il gennaio ed il settembre del 2008, le importazioni sono aumentate del 47,7%, in relazione allo stesso periodo dell'anno precedente.⁵⁸ Il 97,6% delle acquisizioni estere risulta realizzato dall'industria manifatturiera e corrisponde, fondamentalmente, a forniture industriali e beni di capitale. Sulla dinamica delle importazioni hanno influito sia la crescita economica che l'incremento di valore del "boliviano". Va sottolineato che in questo periodo le rimesse degli emigranti hanno registrato un aumento pari all'8,1%.

In linea con questa tendenza del conto corrente, sino alla fine del mese di novembre del 2008, le riserve internazionali nette di cui disponeva la Banca Centrale equivalevano a 7.547 milioni di dollari, che rappresentano un aumento di 2.298 milioni di dollari (42,3%) rispetto al periodo di fine dicembre del 2007 e di 2.538 milioni di dollari (50%) rispetto alla fine del mese di ottobre dello stesso anno.

Si prevede che nel 2009 si potranno avere due motivi di preoccupazione per ciò che concerne le esportazioni boliviane.

In primo luogo il rallentamento della crescita globale potrebbe comportare una possibile diminuzione dei prezzi dei principali prodotti di base esportati dalla Bolivia.

⁵⁸ La crescita degli acquisti negli ultimi anni è stata notevole: rispetto al periodo compreso tra il gennaio ed il settembre del 2005 sono aumentati di più del 100%

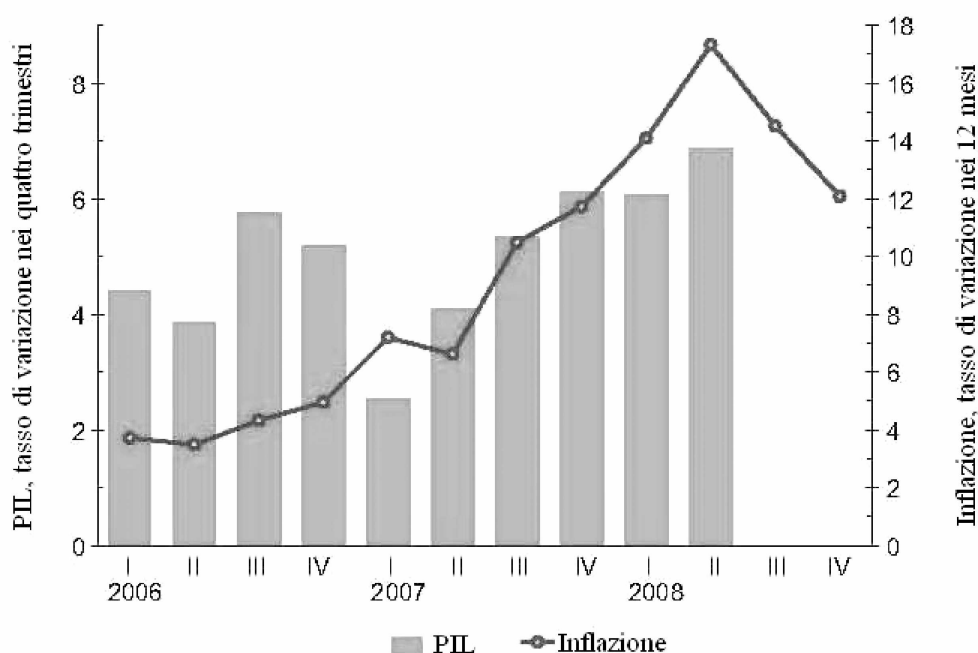
In secondo luogo, si potrebbe osservare una caduta delle vendite estere del settore manifatturiero dovuta alla sospensione delle preferenze doganali concesse dagli Stati Uniti alla Bolivia, a causa dell'espulsione, da parte del governo boliviano della Amministrazione per la Repressione delle Droghe avvenuta ad ottobre.⁵⁹

Va sottolineato che dal punto di vista delle esportazioni gli Stati Uniti rappresentano per la Bolivia il quarto tra i partners più importanti: fino all'ottobre del 2008, il 6,1% delle vendite estere è stato indirizzato verso quel paese.

Gli articoli che hanno beneficiato di queste preferenze sono, per la maggior parte, prodotti artigianali, quali le lavorazioni del cuoio, i gioielli e i tessuti.

Il governo boliviano, insieme ai produttori, sta cercando di riorientare queste esportazioni verso i mercati della Repubblica Bolivariana del Venezuela e verso la Repubblica Islamica dell'Iran, nel quadro degli accordi di cooperazione stipulati con questi governi.

BOLIVIA: PIL E INFLAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

⁵⁹ I regimi doganali preferenziali per i quali è necessaria la certificazione antidroga sono la "Legge per la Promozione Commerciale Andina e per lo Sradicamento della Droga" (ATPDEA) e il "Sistema Generale di Preferenze" (SGP). A novembre, gli Stati Uniti hanno annunciato la sospensione del regime relativo alle preferenze doganali a favore della Bolivia

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Secondo i dati ISTAT, relativi al periodo gennaio – aprile del 2008, la bilancia commerciale Bolivia – Italia ha registrato un saldo attivo a favore della Bolivia di 4,98 milioni di dollari.

L'interscambio globale tra Italia e Bolivia ha raggiunto 31 milioni di dollari, con un aumento del 21,9% rispetto allo stesso periodo del 2007.

Le esportazioni dell'Italia verso Bolivia hanno raggiunto 13 milioni di dollari, con un aumento del 30,9% rispetto allo stesso periodo 2007; le importazioni dell'Italia dalla Bolivia hanno raggiunto 17,98 milioni di dollari con un aumento del 16,1% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Interscambio Italia – Bolivia⁶⁰ - Valori in milioni di USD

	2006	2007	%Var. 07/06	Gennaio/ aprile 07	Gennaio/aprile 08 %	Var. 08/07
Esportazioni dell'Italia verso Bolivia	28,47	33,51	17,7	9,93	13,0	+30,9
Importazioni dell'Italia dalla Bolivia	40,71	46,99	15,4	15,49	17,98	+16,1
Interscambio Totale	69,18	80,50	16,3	25,42	30,98	+21,9
Saldi	12,24	-13,48		-5,56	-4,98	

I prodotti boliviani maggiormente importati dall'Italia nei primi quattro mesi del 2008 sono stati: cuoio con 7,2 milioni US\$, alimentari, bevande e tabacco con 4,4 milioni US\$, legno e prodotti in legno con 2,08 milioni US\$. In forte crescita le importazioni di altri prodotti dell'industria manifatturiera (+12,9%). Risultano invece in netto calo le importazioni di metalli e prodotti in metallo (-86,71%), pietre ornamentali (-72,28%) e filati di fibre tessili (-47,2%).

Per quanto concerne le esportazioni italiane in Bolivia, le macchine ed apparecchi meccanici registrano i volumi più elevati pari a 6,5 milioni USD, seguiti dalle macchine ed apparecchiature elettriche con 2,04 milioni USD. Durante il periodo considerato del 2008 i prodotti che hanno visto un consistente aumento nelle esportazioni italiane sono stati: quelli tessili (+584,38%), i mezzi di trasporto non considerati come "autoveicoli" (+323,53%), gli articoli di abbigliamento e pellicce (+307,14%). Quelli che hanno registrato una flessione sono stati i prodotti in metallo, i mobili ed i prodotti alimentari, bevande e tabacco.

⁶⁰ Fonti: Elaborazioni ICE su dati ISTAT – valori in milioni di US\$

BOLIVIA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	4,8	4,6	5,8
Prodotto interno lordo per abitante	2,6	2,4	3,7
Prezzi al consumo	4,9	11,7	12,1 ^b
Salario minimo reale	4,5	-1,3	-1,6
Liquidità (M1)	42,9	58,1	52,8 ^c
Tasso di cambio reale effettivo ^d	2,2	-1,0	-7,3 ^e
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	8,0	7,7	
Risultato globale del governo centrale/PIL	3,4	2,3	3,0
Tasso di interesse passivo nominale ^f	2,4	2,4	3,6 ^g
Tasso di interesse attivo nominale ^f	7,8	8,2	8,8 ^g
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	4.351	4.927	6.520
Importazioni di beni e servizi	3.459	4.082	5.496
Saldo di conto corrente	1.317	1.763	2.053
Conto capitale e c. finanziario	121	117	247
Bilancia totale	1.439	1.880	2.300

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Variazione nei 12 mesi sino a agosto 2008
- d) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- e) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- f) Media annua dei tassi in dollari
- g) Dati su base annua, media da gennaio a novembre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Nonostante l'esiguità dell'interscambio tra Italia e Bolivia, si possono individuare alcune aree su cui si potrebbe promuovere una più significativa presenza delle imprese italiane, soprattutto attraverso programmi di collaborazione industriale con il fine di trasferire know how italiano. A prescindere dagli specifici settori di intervento, può essere rilevante l'interscambio di servizi di consulenza in base all'espe-

rienza italiana accumulata nella capacità organizzativa e gestionale dei distretti industriali, che il governo boliviano sta iniziando a promuovere in Bolivia.

Possono apparire interessanti i seguenti settori:

Pietre preziose

Il settore delle pietre preziose presenta vantaggi comparativi interessanti (basso costo delle materie prime e della manodopera) che possono ovviare al problema degli alti costi di trasporto.

Agricoltura

La produzione agricola boliviana si caratterizza per la sua varietà di specie legate al tipo di clima e al livello delle precipitazioni, fattori che giocano un ruolo importante nel ciclo produttivo.

Oltre alla produzione di caffè, cacao e soia, la presenza di altre specie tropicali come la noce del pará o castagne dell'Amazzonia, di cui la Bolivia è il principale produttore/esportatore a livello mondiale (la Bolivia copre 85% del totale mondiale).

Nella valle di Tarija si concentra il 100% della produzione boliviana di “vinos de altura”.

Fra le prospettive di inserimento per le aziende italiane si annovera il comparto delle attrezzature agricole, packaging e catene del freddo.

Legno

Le foreste boliviane occupano circa il 50% del territorio, corrispondente a 53 milioni di ettari.

La Bolivia possiede oltre 28,7 milioni di ettari potenzialmente destinabili ad una produzione forestale sostenibile, di cui 9,2 milioni di ettari vengono sfruttati nel rispetto delle normative di salvaguardia ambientale che assicurano la rigenerazione naturale dei boschi e la loro conservazione futura.

La Bolivia è l'ottavo paese al mondo con la maggior estensione di boschi tropicali ed il terzo in America Latina dopo Brasile e Perù.

Il paese possiede inoltre il maggior bosco tropicale certificato del mondo: 1 milione di ettari con certificazione Forest Stewardship Council (FSC) e CIMART – SMARWOOD.

La normativa forestale in vigore permette alla popolazione indigena ed ai piccoli proprietari di accedere a 3 milioni di ettari di produzione forestale sostenibile: i restanti 6 milioni sono amministrati da aziende di maggiori dimensioni attraverso concessioni.

La Bolivia possiede un esteso territorio ricco di oltre 200 specie di essenze pregiate: mogano, rovere, bibosi, noce, quebracho, tajibo palo di rosa ecc.

Secondo i dati elaborati dalla “Camara Forestal” della Bolivia le esportazioni di prodotti forestali del paese durante il 2007 hanno raggiunto i 218,9 milioni di dollari con una crescita del 17% rispetto al 2006. Durante il primo semestre 2008 le esportazioni hanno mostrato una flessione dell’11% rispetto allo stesso periodo del 2007 (US\$86 milioni).

In questo settore le migliori prospettive riguardano la fornitura di tecnologia per la seconda lavorazione del legno ed accordi di collaborazione industriale.

Pietre ornamentali, marmi e graniti

Le risorse più interessanti si possono classificare in tre aree da esplorare:

- I marmi e travertini del Dipartimento di La Paz, con alcuni materiali da sottolineare come il Matilde (marmo marrone), l’onice bianco di Berenguelas. Si trovano nelle vicinanze di Catavi, Desaguadero, Puerto Acosta. La sodalite blu si trova nel Dipartimento di Cochabamba nel confine con La Paz;
- gli onici del Dipartimento di Potosí (Uyuni). Si parla di giacimenti di sodalite nelle zone alte di Potosí;
- i graniti del Dipartimento di Santa Cruz, in particolare il nero assoluto (gabbro) nella zona del Chiquitano.

Energie alternative

Considerate le caratteristiche del territorio e la tendenza rilevante all’utilizzo di energie alternative, un settore da esplorare è la fornitura di sistemi fotovoltaici, soprattutto nelle aree rurali e del termosolare per il settore delle costruzioni e dell’edilizia.

BRASILE

Si stima che nel 2008 il PIL del Brasile sia cresciuto del 5,9%. A partire da settembre, l'impatto della crisi finanziaria internazionale ha avuto come riflesso un rallentamento del ritmo di crescita dell'attività economica, che si pensa possa perdurare nei prossimi mesi. Si prevede, inoltre, una riduzione del tasso di crescita del PIL per il 2009. Date le caratteristiche della crisi e le attuali condizioni economiche del Brasile, le Autorità possono oggi contare su un maggior numero di strumenti di politica economica rispetto alle crisi precedenti per stimolare politiche rivolte a ridurre gli impatti negativi della crisi attuale.

SITUAZIONE ECONOMICA

Per quanto riguarda la produzione dei primi tre trimestri dell'anno, i risultati economici sono stati molto positivi, con una crescita del PIL pari al 6,4% rispetto allo stesso periodo del 2007, un aumento dell'occupazione formale di 2 milioni (di unità) nel corso dell'anno, una riduzione del tasso di disoccupazione pari al 7,6% della popolazione economicamente attiva in settembre (uno dei livelli più bassi dal 2002), e un incremento dei salari reali del 5,1%, raffrontando settembre del 2008 con lo stesso mese del 2007.

Inoltre il tasso di inflazione, nonostante le pressioni dovute agli aumenti dei prezzi agricoli, non si è molto discostato dal range obiettivo stabilito, con il 6,4% accumulato nei 12 mesi sino a novembre. I risultati fiscali hanno continuato a registrare un avanzo primario del 5,6% del PIL da gennaio a ottobre del 2008. Nell'insieme, ciò ha permesso una riduzione del deficit nominale del settore pubblico allo 0,33% del PIL, grazie al minor costo degli interessi sul debito.

I conti esteri hanno registrato il maggior ritmo di crescita economica, con un forte incremento delle importazioni. Nonostante gli interventi della Banca Centrale sul mercato valutario, la moneta nazionale ha continuato a registrare un incremento di valore durante l'anno, raggiungendo, nell'agosto del 2008, un tasso di cambio di 1,56 "reais" per dollaro statunitense, il tasso più basso dal 1999. Si sono continuate a registrare forti entrate di capitali sia in investimenti esteri diretti sia in investimenti di portafoglio.

A partire dal settembre del 2008, lo scenario è cambiato per effetto della crisi finanziaria internazionale. La moneta nazionale ha registrato un deprezzamento superiore al 50% raggiungendo i 2,44 "reais" in novembre con una elevata volatilità già da settembre.

La forte svalutazione è stata dovuta alla diminuzione delle linee di credito al

commercio estero, all'uscita degli investitori esteri dal portafoglio, all'invio delle rimesse degli utili delle filiali delle imprese transnazionali alle proprie sedi all'estero nonché alle necessità da parte delle imprese brasiliane di valuta destinata a colmare posizioni nelle operazioni dei derivati del tasso di cambio.

Nelle prime settimane della crisi si è potuta osservare una caduta superiore al 40% dei contratti di anticipazione sui cambi, principale fonte di finanziamento delle esportazioni. A loro volta, in ottobre, le uscite degli investimenti in portafoglio (azioni e titoli) hanno raggiunto 7.800 milioni di dollari e le rimesse degli utili hanno accumulato tra gennaio ed ottobre del 2008 un volume pari a 30.500 milioni di dollari, il 67% in più rispetto allo stesso periodo del 2007.

Alcune imprese esportatrici – che avevano scommesso sulla continuità dell'incremento di valore del “real” e che avevano effettuato arbitrati in operazioni di derivati ed arbitraggi finanziari su quelle operazioni – sono state fortemente penalizzate dalla variazione pronunciata ed imprevista del tasso di cambio.

Le perdite dichiarate di queste imprese sul mercato dei derivati hanno superato i 2 miliardi di dollari statunitensi. Si prevede che questo ammontare possa aumentare, dal momento che l'insieme dei contratti di questo tipo di derivati era superiore ai 37 miliardi di dollari prima della crisi (al tasso di cambio dell'agosto 2008).

Le difficoltà di ottenere crediti esteri hanno dato origine ad un comportamento difensivo da parte delle banche brasiliane, che hanno preferito una maggiore liquidità: atteggiamento questo che ha colpito specialmente le banche piccole e medie che erano solite utilizzare con maggiore frequenza le operazioni interbancarie.

Allo stesso modo, le operazioni creditizie a più lunga scadenza e di maggiore entità, dirette al finanziamento di beni di consumo durevoli e di automobili, hanno registrato una diminuzione quantitativa disponibile, una riduzione dei termini di scadenza ed un aumento dei costi, così come indicato dalle cifre relative ad ottobre del 2008, in cui spicca, in particolar modo, la caduta dell'offerta mensile del credito all'agricoltura (38% in meno rispetto allo stesso mese del 2007). Nello stesso periodo il credito alle famiglie ed il credito commerciale sono diminuiti rispettivamente del 22% e del 12%. In ottobre si è registrata la prima riduzione, negli ultimi anni, del bilancio totale dei crediti personali per l'acquisto di automobili, per cui i conferimenti mensili sono stati minori delle anticipazioni sui pagamenti.

Per effetto delle difficoltà del mercato creditizio, vari settori produttivi hanno cominciato, a partire da ottobre, ad operare aggiustamenti sui propri livelli di produzione.

Secondo i dati non stagionali, l'industria brasiliana ha registrato in ottobre una caduta dell'1,7% rispetto a settembre, complicata dalla maggiore caduta della produzione dei beni di consumo durevoli (-4,7%) e dei beni intermedi (-3%): risultato que-

sto della decisione delle imprese costruttrici di automobili di anticipare le ferie ai propri dipendenti e di sospendere la produzione per una o due settimane, per evitare un maggiore accumulo di beni stoccati, dal momento che le giacenze in ottobre rappresentavano l'11%.

Per effetto della caduta dei prezzi internazionali dei minerali e dei metalli, i settori minerario e siderurgico hanno registrato un comportamento analogo, preannunciando una diminuzione della produzione nei mesi successivi.

Si stima per il 2008, come risultato di quanto sopra, una minore produzione di circa 200 mila automobili rispetto a quella inizialmente prevista e una creazione netta di occupazione mensile pari a 61 mila posti di lavoro per il mese di ottobre, la più bassa dal 2004.

Di fronte alla crisi, il governo brasiliano ha adottato una serie di misure volte a mitigarne l'impatto.

I primi interventi sono stati indirizzati verso il mercato creditizio, con l'obiettivo di garantire maggiore liquidità sul mercato interbancario. Da settembre e fino alla fine di novembre, utilizzando l'elevato ammontare dei depositi obbligatori del sistema finanziario della Banca Centrale, (pari a 259 miliardi di "reais" in agosto), la Banca Centrale ha reintrodotta circa 85 miliardi di "reais" nel sistema finanziario, per effetto della riduzione dei requisiti delle riserve: si sono ridotti i requisiti per le grandi banche che effettuano acquisti di portafoglio di credito delle banche minori, ciò che ha comportato una disponibilità di circa 30 miliardi di "reais".

Il credito all'agricoltura è stato portato a 6 miliardi di "reais" mentre 50 miliardi di "reais" sono stati destinati all'aumento della liquidità del sistema bancario, sia per il credito diretto che per le operazioni interbancarie.

Un'altra priorità della politica economica è stata fornire valuta al mercato valutario. In questo senso, la Banca Centrale ha realizzato diversi tipi di operazioni, principalmente swaps con impegni di vendita di 30 miliardi di dollari e vendita diretta di valuta per 6,7 miliardi di dollari.

La Banca Centrale ha creato linee dirette in dollari per un importo di 11.300 milioni destinati al finanziamento delle esportazioni, per far sì che le banche mantengano o facciano risconti su operazioni relative al commercio estero.

Da agosto sino alla fine di novembre, le riserve internazionali in cassa si sono ridotte di un 5,4%, attestandosi su 194 miliardi di dollari. La Federal Reserve ha annunciato una disponibilità di 30 miliardi di dollari per operazioni di swaps con la Banca Centrale del Brasile, con conseguente innalzamento dell'ammontare delle riserve disponibili a 235 miliardi di dollari (inclusendo le altre operazioni di swaps).

Sono state emanate nuove norme che conferiscono più ampi poteri di intervento alla Banca Centrale sul sistema bancario e sono state ampliate le possibilità di azio-

ni e operazioni delle banche federali (quali il Banco do Brasil e la Caixa Econômica Federal).

Tra ottobre e novembre si sono registrate due importanti fusioni nel settore bancario: la prima è avvenuta tra le banche private Itaú e Unibanco, che hanno così formato la più grande banca del Sudamerica, e la seconda tra le banche statali Banco do Brasil e Nossa Caixa, dell'Estado de São Paulo. Grazie a questa ultima fusione è stata data la possibilità di una forte espansione del Banco do Brasil sui mercati più importanti.

Alcuni settori produttivi hanno ricevuto speciali linee di credito per sostenere il ritmo dei consumi, come gli 8 miliardi di "reais" per l'acquisto del portafoglio di finanziamento delle automobili effettuata da Banco do Brasil e Nossa Caixa.

Per quanto riguarda i tassi di interesse, il Consiglio per la Politica Monetaria (COPOM) della Banca Centrale ha deciso ad ottobre di sospendere l'aumento del tasso di interesse di base, che aveva avuto inizio nel marzo del 2008 (quando il tasso di base annuo SELIC era attestato sul suo livello storico più basso, l'11,25%), rendendo stabile, in tal modo, il tasso di base annuo del 13,75%.

Sul mercato finanziario, i tassi annui per i prestiti sono aumentati ad ottobre di circa 2,5 punti percentuali per tutti i tipi di operazione e si è osservata una minore scadenza media per i prestiti alle imprese, in special modo per il capitale da lavoro.

È stato adottato, inoltre, un pacchetto di misure di politica fiscale, sia per favorire la domanda interna che per migliorare le aspettative degli aggiustamenti di fronte alla crisi.

A breve termine, il governo federale ed alcuni Stati, come São Paulo, hanno aumentato i termini delle scadenze per il pagamento mensile delle imposte diminuendo la pressione sulle disponibilità di cassa delle imprese. Il governo federale si è impegnato a mantenere il suo programma di investimenti, che è stato accelerato negli ultimi mesi.

Nei primi dieci mesi del 2008, le entrate del governo federale hanno mantenuto un forte aumento, con un incremento nominale del 18,6% rispetto allo stesso periodo del 2007. Nello stesso periodo le spese totali sono aumentate dell'11%. Le spese di capitale del tesoro nazionale sono aumentate più del 40%.

Si prevede che la crisi colpirà negativamente l'andamento delle entrate fiscali, per effetto sia delle minori vendite industriali - in special modo quelle di automobili - sia per i minori utili previsti dalle imprese statali, come conseguenza della caduta dei prezzi delle esportazioni.

Nonostante l'evoluzione delle variabili economiche negli ultimi mesi dell'anno, l'attività economica nel corso del 2008 ha mantenuto una espansione significativa.

Nei primi nove mesi dell'anno l'industria è cresciuta del 6,5% rispetto allo stes-

so periodo dell'anno precedente, spinta dall'incremento del 17,6% della produzione di automobili e del 18,9% della produzione di beni capitali.

Sempre nello stesso periodo, il settore del commercio ha registrato un aumento del 10,4%. Secondo le stime della Confederazione Nazionale dell'Agricoltura, la produzione del settore agricolo potrebbe aumentare, nel 2008, più del 10%.

Nel primo semestre del 2008 gli investimenti lordi fissi sono aumentati del 15%, rispetto allo stesso periodo del 2007 consentendo il mantenimento del rapido aumento avvenuto nel 2006 e nel 2007 (11% e 14% rispettivamente).

Espresso in percentuale del PIL, gli investimenti lordi fissi sono aumentati, a prezzi costanti, dal 14,3% del 2005 al 17,1% del PIL nel primo semestre 2008.

Nonostante questi tassi di crescita rappresentino un recupero rispetto ai livelli molto bassi di partenza, la rapidità dell'aumento dimostra che nel paese si è avuto un miglioramento considerevole nel clima degli investimenti.

Analogamente, l'acquisto di macchinari ed attrezzature, tanto nazionali quanto importati, ha registrato aumenti elevati, del 19% circa nel 2007 e del 22% nel periodo gennaio/agosto 2008, mettendo in evidenza risposte relativamente agili da parte dell'offerta rispetto alle pressioni della domanda.

Anche se in forma più modesta, stanno migliorando gli investimenti nelle costruzioni civili: in entrambi i periodi essi sono aumentati rispettivamente del 5% e dell'11%.

Il forte aumento della produzione, unito all'impatto dei maggiori tassi d'interesse, ha favorito la diminuzione della pressione sui prezzi, proveniente dalla maggiore domanda.

A partire da luglio, e per effetto della maggiore offerta di prodotti agricoli a fine raccolto, la variazione media mensile dell'indice dei prezzi al consumo (IPCA) è diminuita dallo 0,69% nel secondo trimestre del 2008 allo 0,36% nel terzo trimestre: si sono quindi consolidate le aspettative secondo cui nel 2008 il tasso di inflazione sarebbe rimasto nell'ambito di due punti percentuali rispetto al 4,5% range obiettivo previsto per l'anno.

Nell'ottobre del 2008, la variazione dell'IPCA è nuovamente aumentata allo 0,45% per effetto del tasso di cambio. L'incertezza relativa ai mesi a venire consiste nel sapere se la minore attività economica potrà contrastare le pressioni derivanti dalla svalutazione del cambio.

BILANCIA COMMERCIALE

Nel settore estero, il deficit di conto corrente ha raggiunto, tra gennaio ed ottobre, i 24.800 milioni di dollari (1,86% del PIL).

Questo risultato rappresenta un cambiamento importante rispetto ai saldi positi-

vi raggiunti negli ultimi anni: esso si spiega con la riduzione del saldo della bilancia commerciale a 20.800 milioni di dollari (34.400 milioni di dollari nello stesso periodo del 2007) e con il deficit di 48.900 milioni di dollari nella bilancia relativa alle rendite e ai servizi (34.100 milioni di dollari nello stesso periodo del 2007).

Nello stesso periodo le esportazioni e le importazioni di beni sono aumentate rispettivamente del 28% e del 51,6%.

L'andamento delle esportazioni si deve all'aumento delle esportazioni dei prodotti di base (48,7%) e dei semilavorati (29,9%), mentre l'esportazione di prodotti manufatti è aumentata del 12,6%.

L'aumento del valore dell'export è disaggregabile in una diminuzione dell'1,7% del volume e in un aumento del 29,7% dei prezzi (47% per i prodotti di base, 27,5% per i semilavorati e 18,1% per i prodotti finiti).

Dal canto loro le importazioni hanno raggiunto, nello stesso periodo, i 148 miliardi di dollari, un livello senza precedenti: esse sono state spinte dall'aumento delle importazioni di beni di consumo durevoli (67,1%), di beni di capitale (53,1%) e di beni intermedi (46,1%).

Spicca l'aumento dei volumi importati relativi ai beni di consumo durevole (56,1%) e dei beni di capitale (40,3%), così come l'aumento delle importazioni di beni intermedi.

Nel conto capitale e finanziario della bilancia dei pagamenti, i flussi di capitali hanno presentato un avanzo pari a 41.800 milioni di dollari nel periodo gennaio/ottobre 2008, risultato di gran lunga inferiore ai 77 miliardi di dollari registrati tra gennaio e ottobre del 2007.

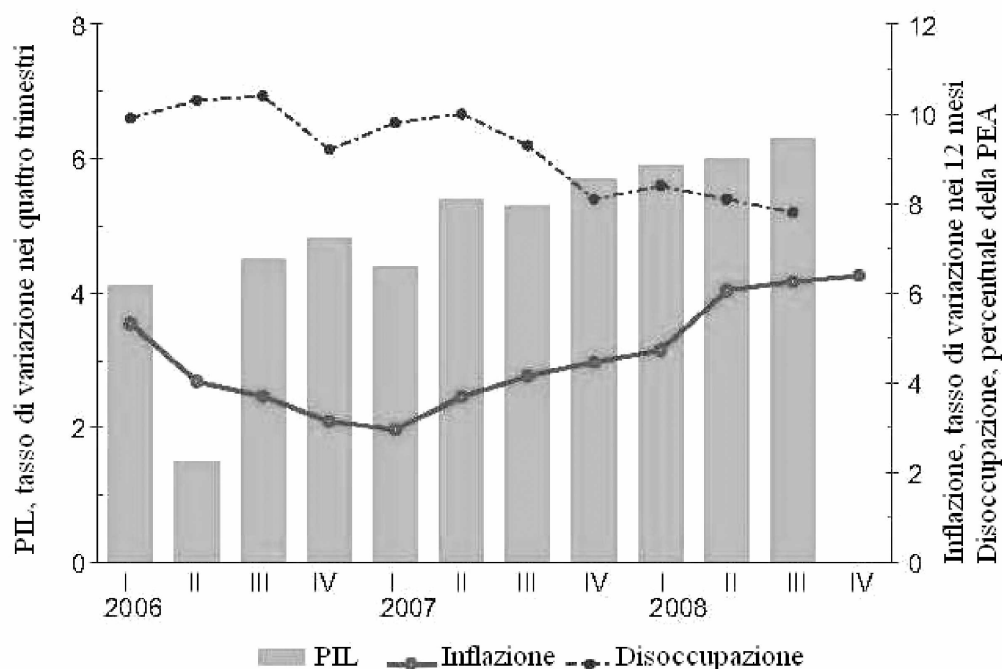
Ciò si deve ai notevoli cambiamenti registratisi negli investimenti diretti del paese all'estero: da entrate nette - pari a 850 miliardi di dollari nei primi 10 mesi del 2007 - si è passati a uscite nette pari a 15.600 milioni di dollari, nello stesso periodo del 2008.

Si è aggiunta, inoltre, una notevole riduzione delle entrate di investimenti esteri in portafoglio, che da 40.900 milioni di dollari conseguiti tra gennaio e ottobre del 2007, sono diminuiti a 9.600 milioni di dollari nello stesso periodo del 2008.

A sua volta, l'ammontare totale delle entrate relative agli investimenti esteri diretti ha raggiunto il livello record di 34.700 milioni di dollari tra gennaio ed ottobre (superiore ai 31 miliardi di dollari dell'anno precedente). In rapporto al PIL, gli investimenti diretti rappresentano il 2,6% tra gennaio ed ottobre del 2008 (2,9% nello stesso periodo del 2007).

In ottobre, il debito estero totale ha raggiunto i 214 miliardi di dollari, che corrispondono a 165 miliardi di dollari di debiti a medio termine ed a 49 miliardi di dollari a breve termine. Rapportato al valore totale delle esportazioni, il servizio del debito si è ridotto dal 32,4% a dicembre 2007 al 18,4% ad ottobre 2008.

BRASILE: PIL, INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BRASILE: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	4,0	5,7	5,9
Prodotto interno lordo per abitante	2,6	4,3	4,5
Prezzi al consumo	3,0	4,5	6,4 ^b
Salario medio reale ^c	3,5	1,5	1,7 ^d
Liquidità (M1)	20,4	32,7	7,4 ^e
Tasso di cambio reale effettivo ^f	-11,5	-7,7	-8,8 ^g
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	10,0	9,3	7,9 ^h
Risultato operativo del governo centrale/PIL	-2,9	-2,0	-2,6
Tasso di interesse passivo nominale	8,3	7,7	7,8 ⁱ
Tasso di interesse attivo nominale	40,0	34,5	36,7 ^j

	Milioni di dollari		
Esportazioni di beni e servizi	157.283	184.458	229.918
Importazioni di beni e servizi	120.467	157.483	222.721
Saldo di conto corrente	13.643	1.712	-27.752
Conto capitale e c. finanziario	16.927	85.772	54.752
Bilancia totale	30.569	87.484	27. 000

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Lavoratori protetti dalla legislazione sociale e del lavoro, settore privato
- d) Stime basate sui dati da gennaio a settembre
- e) Variazione nei 12 mesi fino a ottobre 2008
- f) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- g) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- h) Stime basate sui dati da gennaio a ottobre
- i) Dati su base annua, media da gennaio a novembre
- j) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

La crisi finanziaria internazionale e il repentino deprezzamento del real nell'autunno 2008 non hanno facilitato il forte impegno con cui l'Italia sta tentando di rafforzare i rapporti commerciali con il Brasile.

Malgrado le visite in Brasile del Presidente della Confindustria Montezemolo, accompagnato da un centinaio di imprenditori (marzo 2006) e del Presidente del Consiglio Romano Prodi (marzo 2007) e quella in Italia del Presidente Lula (novembre 2008), oltre a molteplici visite tecniche, l'Italia non supera la quota di mercato del 3%.

Nel complesso, le turbolenze internazionali hanno influenzato negativamente l'andamento dell'interscambio commerciale del Brasile con il resto del mondo. La svalutazione del real in un momento di grande volatilità del tasso di cambio ha determinato un atteggiamento di grande prudenza da parte degli operatori del settore.

Se si analizza la bilancia commerciale del Brasile, si può notare che nel 2008 le importazioni sono aumentate del 43,59% rispetto al 2007, ed hanno raggiunto il valore di 173,2 miliardi di dollari. Nello stesso periodo l'import dall'Italia è aumentato del 37,76% per un valore di 4,6 miliardi di dollari. Di conseguenza la quota di mercato italiana è scesa dal 2,78% al 2,66%.

I dati mostrano che gli alti e bassi della quota italiana non sono dovuti tanto alle

negative performance dell'Italia, le cui importazioni stanno aumentando in maniera più che soddisfacente da alcuni trimestri, ma dall'eccezionale aumento delle importazioni dai paesi con grande dinamismo economico del Sud-Est asiatico. Da notare, inoltre, che l'Italia ha fatto meglio di paesi come Argentina (membro del Mercosur) e Cile che per ragioni storiche e politiche, culturali, sociali ed economiche hanno canali commerciali preferenziali.

Anche se non riesce a mantenere il passo dei paesi più agguerriti commercialmente, l'Italia ha fatto meglio di quasi tutti i suoi concorrenti europei ed è diventato il nono fornitore del Brasile (lo scorso anno era il decimo) scavalcando il Cile: essa ha rafforzato la propria posizione di terzo fornitore europeo del Brasile, ormai a un passo dalla Francia (ottavo fornitore mondiale del Brasile).

Tra i paesi che la precedono in classifica, meglio dell'Italia hanno fatto la Cina, secondo partner commerciale del Brasile, la Germania, il Giappone e la Corea del Sud. Altri paesi europei come Spagna e Regno Unito stanno soffrendo molto di più dell'Italia: oltre a perdere quote di mercato, questi paesi esportano per un valore equivalente a poco più della metà del valore dell'export italiano. Le esportazioni italiane in Brasile crescono e ci sono spazi per una maggior espansione.

Sul fronte dell'export, anche se il Brasile ha aumentato le proprie vendite in Italia del 6,75% nel 2008 rispetto al 2007 (ben al di sotto dell'aumento dell'export totale che è stato del 23,21% nello stesso periodo), raggiungendo i 4,7 miliardi di dollari, ha diminuito la propria quota dal 2,78% al 2,41%.

Di conseguenza, la bilancia commerciale tra i due paesi, pur se ancora favorevole al Brasile, sta registrando la diminuzione del surplus, passato da 1,1 miliardi di dollari del 2007 a 153 milioni di dollari del 2008.

Interscambio commerciale Italia-Brasile (US\$ FOB)

	2005	2006	2007	2008
Totale Interscambio	5.504.908.849	6.406.816.543	7.811.380.389	9.377.205.538
Importazioni italiane	3.228.700.224	3.836.379.418	4.463.647.522	4.765.047.181
Esportazioni italiane	2.276.208.625	2.570.437.125	3.347.732.867	4.612.158.357
Saldo	-952.491.599	-1.265.942.293	-1.115.914.655	-152.888.824
Quota mercato	2,86%	2,79%	2,77%	2,66%

(Fonte: Ministerio do Desenvolvimento, Industria e Commercio Exterior)

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Durante l'attuale situazione di crisi generalizzata le migliori opportunità per le aziende italiane si presentano attraverso un radicamento nel mercato, che può essere attuato attraverso accordi di collaborazione industriale o di joint-venture.

I settori significativi in termini di penetrazione commerciale italiana nel mercato brasiliano continuano ad essere quelli della meccanica e delle tecnologie. Tradizionalmente si tratta di tutte le varie tipologie di attrezzature e macchinari per l'industria manifatturiera leggera, in cui l'Italia è riconosciuta tra i leader mondiali. Si va quindi dalle macchine tessili a quelle per la lavorazione dei metalli, della ceramica, del legno, della pietra.

Pur affermate, ma non quanto le potenzialità del mercato consentirebbero, sono tutte le attrezzature collegate alla filiera dell'agro-industria, dell'alimentare e dell'imballaggio.

Esistono ancora ampi margini di penetrazione commerciale nel comparto delle tecnologie medicali/ospedaliere, dell'ICT, delle telecomunicazioni e della sicurezza.

Nel settore delle tecnologie ambientali, il Ministero per l'Ambiente e Tutela del Territorio e del Mare ha creato a partire da settembre 2006 a San Paolo un "Desk" operativo dedicato a identificare una serie di progetti collegati al protocollo di Kyoto. Questa struttura punta ad individuare iniziative per un intervento italiano, sia governativo che imprenditoriale, al fine di realizzare modalità congiunte di sviluppo del Clean Development Mechanism in Brasile, con conseguente disponibilità di significative quantità di "quote di carbonio". Inoltre con la Fiera FIMAI 2008 è stato dato un maggiore spazio al settore ambientale e alla promozione dell'uso di energia solare in regioni remote. Grandi potenzialità esistono inoltre nell'eolico, che tuttavia non rientra per il momento nelle priorità del Piano Energetico Nazionale 2008-2017.

È allo studio un protocollo di intesa tra il MATTM e la Prefettura di San Paolo nel settore del riciclaggio di rifiuti che potrebbe essere la base per un progetto pilota sul riciclaggio delle materie plastiche.

Oltre alla meccanica leggera – che resta sempre il "volano" in grado di fare la differenza in concomitanza con la crescita della produzione industriale brasiliana – è possibile rafforzare gli interventi su alcuni settori di *nuove tecnologie* di interesse strategico per le istituzioni e per il mercato brasiliano, che potrebbero offrire grandi margini di rafforzamento e di valore aggiunto della presenza italiana in Brasile.

È possibile una maggiore presenza italiana in termini di appalti e di vendita di tecnologie, nel settore strategico delle infrastrutture nel quale il Brasile, per mantenere un elevato livello di crescita, investirà nei prossimi anni.

Il settore ferroviario potrebbe essere particolarmente interessante in funzione di opportunità commerciali. Considerato il crescente volume del trasporto di merci,

il governo federale ha cercato di dare nuovo slancio a partire dal 2003 al trasporto su rotaia, attraverso il Piano di Rivitalizzazione delle strade ferrate. Con il “Programma di Recupero del Trasporto Ferroviario di Passeggeri”, sono state individuate tre linee di azione: i treni turistici, i treni regionali e i treni ad alta velocità. Il mercato delle infrastrutture del trasporto ferroviario presenta in Brasile circa 44 miliardi di reais di investimenti (18 miliardi di euro) per il periodo 2008-2012, così distribuiti: 18 miliardi di reais (7,5 miliardi di euro) per il trasporto merci e 26 miliardi di reais (11 miliardi di euro) per i trasporti urbani su rotaia. Queste cifre non tengono conto dei 15 miliardi di reais (6 miliardi di euro) per la realizzazione del Treno ad Alta Velocità (TAV o *trem-bala*, come dicono i brasiliani) che dovrebbe collegare Rio de Janeiro e San Paolo. È utile ricordare che tra il 2008 e il 2012 è previsto il rinnovamento del *tramway* in parecchie città brasiliane.

Anche il settore della **cantieristica** presenta interessanti opportunità. Dopo essere stato negli anni '70 alla testa della seconda flotta commerciale mondiale e il secondo produttore mondiale di imbarcazioni, il Brasile ha sofferto una grave crisi del settore navale a partire dal 1989, a causa dell'apertura del mercato nazionale. Attualmente, grazie alle recenti scoperte di giacimenti petroliferi “offshore” nel golfo di Santos (c.d. “pre-sal”), sono aumentate in maniera significativa le esigenze del settore petrolifero e del trasporto marittimo. Dal 2006 il mercato navale è in forte crescita e molti cantieri hanno riaperto per stare dietro alla crescente domanda.

La PETROBRAS, con il Piano di Ammodernamento e Rinnovo della Flotta (PROMEF), ha lanciato, attraverso la TRANSPETRO (la propria filiale per le attività di trasporto), gare d'appalto per la costruzione di 42 imbarcazioni in due fasi.

La prima prevede la costruzione, in diversi cantieri del paese per un valore totale di 8 miliardi di dollari, di 26 imbarcazioni da consegnare entro il 2010, al fine di ammodernare la flotta della società.

La seconda fase prevede il lancio nei prossimi mesi di una gara d'appalto per la realizzazione di altre 16 imbarcazioni da consegnare entro il 2012. Il PROMEF beneficia di un finanziamento della Banca di Sviluppo Nazionale (BNDES), la quale esige che queste imbarcazioni vengano fabbricate in Brasile e che includano almeno il 65% di componenti nazionali. È questa la più importante commessa della storia navale brasiliana: essa rappresenta una opportunità unica per le numerose imprese del settore.

Sono attivi in Brasile 26 cantieri navali tra cui Alkmer Promar, Atlantico Sul, Brasfels, Eisa, Maua, Renave-Enavi. Nello stato di Rio de Janeiro è concentrato l'80% della produzione navale brasiliana: la ragione più plausibile è da ricercare nel fatto che in questo stato gli investitori sono stati attratti dalla soppressione dell'Imposta sulla Circolazione delle Merci e dei Servizi (ICMS) per questo settore.

Anche la Marina Militare brasiliana prevede di rinnovare un certo numero di unità, in linea con le indicazioni della Strategia Nazionale di Difesa adottata a dicembre 2008.

I settori dei **beni di consumo** (principalmente moda, calzature e casa/arredo) e dei prodotti agroalimentari presentano interessanti prospettive di sviluppo commerciale, anche perché attualmente il loro peso nell'export italiano verso il Brasile è marginale. Le difficoltà di penetrazione nel mercato sono legate, oltre che all'incidenza dei dazi doganali, anche alla particolare stratificazione del mercato brasiliano, costituito da una limitata fascia di consumatori dal potere d'acquisto elevato ed elevatissimo, e da una serie di fasce di consumatori con potere d'acquisto medio-basso.

Questo vale non solo nel campo della **moda** e del **design**, ma anche in quello dei prodotti agro-alimentari e delle bevande alcoliche. Negli ultimi tempi l'Italia sta tentando di competere con la Francia sul mercato del vino di massimo livello (e massimo prezzo) sulla base di una acquisita immagine di prodotto di alta qualità. Sempre più numerose Regioni italiane stanno manifestando interesse a realizzare iniziative a favore del settore agroalimentare.

Altro settore molto importante è quello dell'**energia**: tra i segmenti in maggiore ascesa si segnalano quello della trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica (+34%) e quello dell'automazione industriale (+15%). La crescita di quest'ultimo settore è dovuta soprattutto allo sviluppo dell'industria mineraria, siderurgica, del petrolio e gas, dello zucchero, dell'alcool, della carta e della cellulosa.

La storia del Brasile si lega indissolubilmente a quella della produzione di **etanolo**. A partire dagli anni '70, il Brasile si interessa seriamente a questo biocombustibile prodotto dalla canna da zucchero.

Nel 2007 si è registrata una produzione nazionale di etanolo equivalente a più di 17 miliardi di litri, facendo del Brasile il secondo produttore mondiale, immediatamente dietro agli Stati Uniti, i quali a loro volta hanno prodotto nello stesso anno circa 20 miliardi di litri di etanolo da mais.

La febbre dell'etanolo ha generato forti investimenti che permetteranno alla produzione brasiliana di proseguire ad un ritmo accelerato nei prossimi anni.

Si ritiene che il Brasile sarà in grado di produrre 25 miliardi di litri di etanolo a partire dal 2010 e ben oltre 30 miliardi di litri dal 2015. Alcuni esperti reputano che la produzione possa raggiungere la cifra record di 200 miliardi di litri nel 2020, considerando l'impegno in ricerca sui carburanti di seconda generazione come l'etanolo estratto dalle biomasse (della canna da zucchero e del legno).

Nel 2007 il Brasile ha prodotto circa 470 milioni di tonnellate di canna da zucchero, la cui metà è stata impiegata per la produzione dell'etanolo. Nello stesso anno sono state censite 369 fabbriche di zucchero/etanolo in attività, alle quali se ne

aggiungeranno a breve altre 60 in fase di completamento/approvazione: nel 2013 è verosimile che si giunga a 500 unità. Le fabbriche in attività sono situate in gran parte negli Stati del regione Centro-Sud (59%): il 40% nello Stato di San Paolo ed il 30% nello Stato di Minas Gerais.

Nel 2007 il Brasile ha esportato 3,4 miliardi di litri di etanolo (circa il 20% della produzione nazionale) principalmente verso i mercati nord americani ed europei. I più importanti soggetti operanti nel settore sono le seguenti imprese: Cosan, Louis Dreyfus Bioenergia/LDC, Açucar Guaranti/Termos, Santa Elisa, São Martino, Zillo Lorenzetti e Itamarati.

Sulla spinta di questo successo, il Brasile ha cominciato nel 2003 un programma di promozione del **biodiesel** (un altro tipo di carburante ecologico), che rappresenta per il governo brasiliano una soluzione durevole alle problematiche energetiche, ambientali ma anche sociali che ostacolano lo sviluppo del paese. La soia, con una percentuale vicina al 90%, è la principale materia prima utilizzata per la produzione nazionale, ma il Brasile dispone di oltre 200 materie prime di origine vegetale ed animale per la produzione di biodiesel. Secondo l'Agenzia Nazionale del Petrolio (ANP), il Brasile dispone attualmente di 41 fabbriche di biodiesel, distribuite su tutto il territorio, con una capacità produttiva complessiva di 1,6 miliardi di litri annui. Esistono più di 120 progetti in fase di studio più o meno avanzata: le principali imprese operanti nel settore sono, in ordine di importanza, Brasil Ecodiesel, Granol, Bertin.

Va segnalato che la Simest ha siglato un accordo regionale con la CAF (Centro Andino de Fomento) che riguarda anche il Brasile e che prevede la possibilità di erogare crediti a piccole e medie aziende italiane per un plafond totale di 10 milioni di euro. La Simest ha inoltre siglato un accordo con il BNDES (Banca Nazionale di Sviluppo Brasiliano) per snellire le procedure per l'ottenimento di crediti da parte di aziende italiane che intendano operare in Brasile. La SACE, per parte sua, riconoscendo i progressi compiuti dal Brasile in campo economico, lo ha collocato nella categoria B4 per il ricevimento di crediti da parte di aziende che intendano operare in quel paese.

Va ricordato inoltre un nuovo prodotto SACE creato per favorire il processo di internazionalizzazione delle PMI denominato "credit enhancement", riservato a banche o ad aziende con un fatturato fino a 50 milioni di euro. Tra i requisiti richiesti per tale tipo di assicurazione l'azienda dovrà realizzare almeno il 10% del proprio fatturato sui mercati esteri.

CILE

L'economia cilena raggiungerà nel 2008 una crescita prossima al 3,8%, cifra inferiore al 5,1% dell'anno precedente. In effetti è dalla metà del 2007 che si sono iniziati a profilare i principali rischi che deve affrontare l'economia cilena: la sospensione dell'approvvigionamento di gas naturale dall'Argentina; l'aumento dei prezzi mondiali dei combustibili e degli alimenti; l'approfondirsi della crisi negli Stati Uniti ed il suo propagarsi alle altre economie sviluppate, cosa che, per quanto possa aver alleviato le pressioni inflazionistiche per il ribasso dei prezzi dei prodotti di base durante il secondo semestre, ha comunque avuto un impatto negativo sulle esportazioni. In questo modo, nel corso del 2008, sembra aver avuto fine il boom economico iniziato intorno alla metà del 2003. A ciò devono sommarsi varie perturbazioni interne (siccità, difficoltà tecniche e di lavoro in quei settori che risultano vincolati alle risorse naturali) che, a loro volta, hanno inciso negativamente sulla crescita. Di fronte a questa situazione, il governo ha disposto una serie di misure anticicliche, che, unite alle politiche fiscali e monetarie applicate dal 2000 per stabilizzare la crescita, ed alle ingenti risorse estere accumulate durante la recente prosperità, dovrebbero contribuire a moderare, durante il 2009, gli effetti della crisi sul livello di attività e di occupazione.

SITUAZIONE ECONOMICA

La politica fiscale ha continuato ad orientarsi verso il raggiungimento di un avanzo strutturale pari ad uno 0,5% del PIL, che consente un aumento della spesa pubblica consoni ai valori a medio termine dei suoi principali fattori. In tal modo, la spesa si è mantenuta ad un ritmo lievemente superiore al 5% annuo, nell'ambito del suo trend di crescita degli ultimi anni.

Tra le componenti della domanda aggregata, la formazione lorda del capitale fisso ha continuato a mostrare un notevole dinamismo. Di fatto, durante il primo semestre, si è giunti ad un aumento pari al 23% annuo, attribuibile alla realizzazione di numerosi progetti di investimenti nel settore energetico ed in quello minerario, grazie agli elevati prezzi internazionali che, sino a metà dell'anno, si sono registrati in quei settori. Il consumo totale, a sua volta, ha mostrato una crescita moderata, pari al 6%: i consumi privati, in particolar modo quelli dei beni durevoli, hanno registrato un rallentamento, dovuto al lento aumento della massa salariale reale generato dalla ripresa inflazionistica e dalla scarsa espansione dell'occupazione. A ciò si è sommato il crescente inasprimento delle condizioni creditizie.

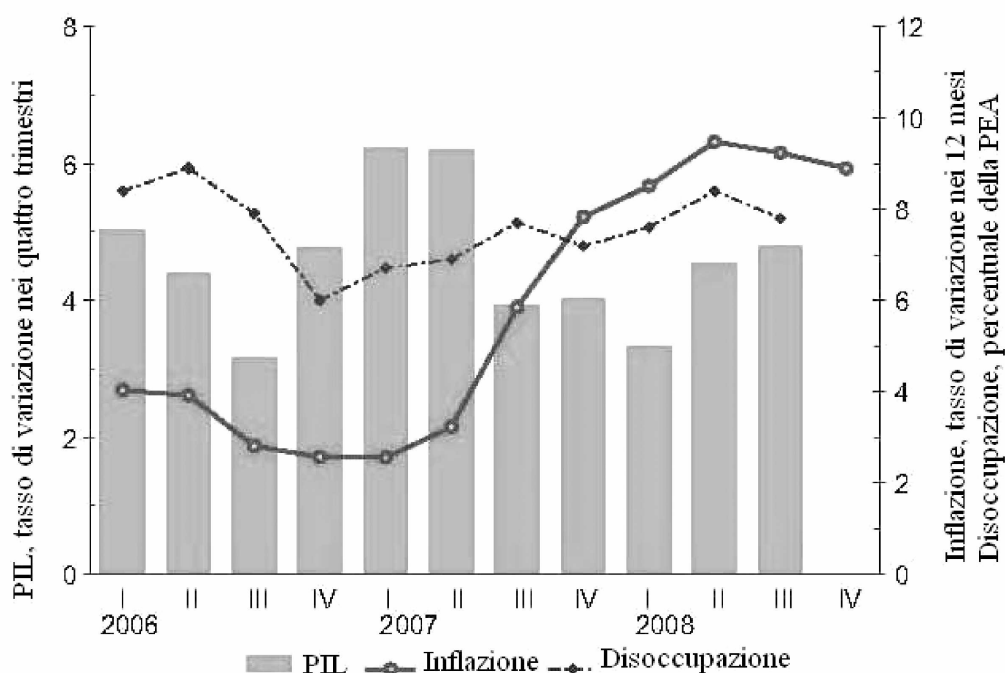
Si prevede che il tasso di disoccupazione nazionale subirà un aumento rispetto all'anno precedente e giungerà ad un 7,9%: in effetti, nonostante si sia registrato un

maggior tasso di occupazione, si è rilevato altresì un aumento della offerta della forza lavoro.

Da parte sua, la politica monetaria ha continuato ad essere orientata verso il raggiungimento di livelli di inflazione in un range variabile tra il 2% ed il 4% in un orizzonte di due anni. Tuttavia, l'inflazione ha registrato livelli elevati che hanno sfiorato durante il secondo semestre il 10% in 12 mesi, misurata sia attraverso l'indice dei prezzi al consumo (IPC) sia attraverso le sue componenti di tendenza: è stato così superato ampiamente l'obiettivo stabilito per l'inflazione. Questo risultato può essere attribuito al notevole incremento dei prezzi esteri – a partire dal 2007 per gli alimenti e dalla prima parte del 2008 per i combustibili – cui va sommato l'effetto di propagazione degli aumenti sui prezzi interni, effetto favorito dall'indicizzazione e dall'intenso ritmo della domanda.

Di fronte a questa situazione, la Banca Centrale ha incrementato in varie occasioni il tasso di interesse della politica monetaria che – dopo aver raggiunto il 5% quando ha avuto inizio la ripresa dell'inflazione nell'aprile del 2007 – è giunto all'8,25% nel settembre del 2008. Tuttavia, negli ultimi due mesi dell'anno la ridu-

CILE: PIL, INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

zione dei prezzi esteri ha allentato le pressioni inflazionistiche, con il risultato che l'inflazione si è attestata intorno all'8,5% nell'arco dei 12 mesi.

Il tasso di cambio, sino a metà dell'anno, ha registrato una sostenuta tendenza all'incremento provocando interventi della Banca Centrale, che anticipando gli effetti della crisi estera, ha messo in atto un programma che prevedeva di aumentare le riserve internazionali di 8 miliardi di dollari per la fine dell'anno. Successivamente, con lo scatenarsi della crisi, il tasso reale di cambio è notevolmente aumentato, e verso la fine dell'anno ha mostrato livelli paragonabili a quelli dei periodi che hanno preceduto la turbolenza finanziaria estera. Tuttavia, ciò ha agito contro una riduzione della pressione inflazionistica. A sua volta, la Banca ha deciso di sospendere il programma relativo all'acquisto di valuta nel 2° semestre.

Per il 2009, le aspettative sono di una riduzione dell'inflazione: riduzione che, nel secondo semestre, dovrebbe essere ancora più pronunciata, in un contesto di prezzi esteri ridotti, come conseguenza della prevista riduzione della domanda mondiale e, in particolar modo, di quella relativa al petrolio ed ad alcuni tipi di alimenti. Le Autorità monetarie stimano che per la fine del 2009 l'inflazione dovrebbe nuovamente rientrare dentro il range previsto.

BILANCIA COMMERCIALE

Nel 2009 è previsto un rallentamento della crescita, dal momento che ci si aspettano una riduzione della domanda estera, peggiori condizioni di liquidità – sia interna che internazionale – e condizioni di incertezza significativamente in aumento. Ciononostante, si prevede che la crescita si manterrà positiva, grazie alle misure anticicliche adottate, ed al continuo dinamismo delle altre economie emergenti.

In questo senso, tanto le Autorità fiscali quanto quelle monetarie hanno annunciato misure tendenti a offrire una liquidità adeguata ed a stimolare la domanda interna. La Banca Centrale ha aumentato gli importi e le scadenze della sua offerta di liquidità sia in dollari che in pesos, includendo i depositi bancari come benefici collaterali di questi programmi. Sono stati creati inoltre, in via provvisoria, nuovi sussidi, e sono stati ampliati quelli già esistenti per l'acquisto di abitazioni. Si è anche provveduto ad iniettare capitali nel Fondo di Garanzia per la Piccola Impresa (FOGAPE), cosa che permetterà di ampliare di 2 miliardi di dollari la sua capacità di sostegno al credito: si è inoltre consentito anche alle aziende medie l'accesso alle suddette garanzie. Allo stesso modo, sono stati garantiti 200 milioni di dollari alla Corporazione per il Potenziamento della Produzione (CORFO), affinché possa appoggiare i crediti della banca commerciale alle piccole e medie imprese. Anche il capitale della Banca di Stato sarà aumentato di 500 milioni di dollari, così che possa aumentare la sua capacità creditizia sia per le imprese più piccole che per le famiglie che vogliano acquistare un'abitazione.

In sintesi, per quanto il panorama estero dell'economia cilena si sia sostanzialmente deteriorato durante il 2008, si prevede che nel 2009 la crescita continuerà ad essere positiva, anche se bassa, e l'inflazione si ridurrà, e ciò in relazione tanto alle misure recentemente adottate, quanto alla continuità, per vari anni, di quell'insieme di politiche macroeconomiche orientate alla creazione di misure anticicliche che hanno contribuito alla solvibilità fiscale ed estera.

Le esportazioni di beni e servizi hanno subito una regressione, inizialmente per problemi di ordine tecnico e lavorativo sfociati nella riduzione delle esportazioni minerarie, cui si sono aggiunti, nel secondo semestre, forti ribassi dei prezzi e dei volumi scambiati sui mercati mondiali dopo lo scoppio, in settembre, della crisi estera. In effetti, in ottobre varie economie sviluppate hanno sofferto gravi problemi di mancanza di liquidità che hanno portato ad una profonda contrazione creditizia. Ciò ha comportato due conseguenze. Da una parte si sono ridotti gli ordini di acquisto dell'export, dal momento che non si disponeva del credito necessario, e, dall'altra, i soggetti finanziari che detenevano beni primari hanno proceduto alla loro liquidazione, non potendo mantenerli negli inventari per assenza di liquidità. Il risultato è stato un calo pronunciato sia dei volumi venduti che dei relativi prezzi, accompagnato da aumenti nei listini delle principali borse internazionali di materie prime. Secondo i dati disponibili ad ottobre, si sono registrate diminuzioni dei volumi dell'export del rame del 29% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e del 23% sul totale delle esportazioni minerarie.

Le importazioni hanno invece continuato a manifestare un notevole dinamismo, in special modo quelle relative ai macchinari ed alle attrezzature, che registravano un ritmo pari al 25%, strettamente connesso alla dinamica degli investimenti. Dopo vari anni di saldi positivi, si prevede che il conto corrente riporterà un deficit prossimo al 3% del PIL.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Il Cile ha assunto una valenza prioritaria per l'Italia in considerazione del forte aumento delle esportazioni di rame e prodotti derivati, il cui impiego nel sistema produttivo italiano è cresciuto in misura esponenziale. Attualmente oltre il 50% del totale del rame importato dall'Italia proviene dal Cile. Ciò fa dell'Italia il quarto importatore mondiale del rame cileno, preceduto da Cina, Giappone e Stati Uniti. Anche l'Italia è considerata dalle Autorità cilene un partner prioritario sia per la notevole crescita dell'interscambio commerciale sia quale modello per lo sviluppo nel paese di un sistema produttivo trainato dal successo e dal radicamento nel territorio di piccole e medie imprese.

Durante il primo semestre 2008 la bilancia commerciale Cile-Italia ha registrato un saldo attivo di 1.461,3 milioni di dollari a favore del Cile. Tale risultato è deter-

minato fondamentalmente dalle esportazioni cilene di rame. L'interscambio globale del Cile con l'Italia, all'ottavo posto del ranking dei principali paesi partner, ha raggiunto i 2.223,9 milioni di dollari corrispondenti al 3,3% dell'interscambio globale del paese, con un aumento del 6,6% rispetto allo stesso periodo del 2007.

Nel periodo gennaio-giugno 2008 l'Italia si posiziona al settimo posto nella classifica dei principali paesi clienti del Cile a livello mondiale, con una quota di partecipazione del 4,81% e al secondo posto nella classifica Europea con una quota di partecipazione del 20,4% sul totale esportato dal Cile verso l'UE.

Le esportazioni del Cile verso l'Italia hanno raggiunto US\$ 1.842,6 milioni con un aumento del 5,2% rispetto allo stesso periodo del 2007.

Nella composizione merceologica delle esportazioni, l'82,3% (US\$1.516,8 milioni) del totale corrisponde a prodotti del settore minerario, principalmente rame (US\$ 1.475,7 milioni), con un aumento del 2,5% rispetto allo stesso periodo del 2007. Il settore industriale detiene una quota del 14,2% (US\$ 261,7 milioni), con un aumento del 22,7% rispetto allo scorso anno. Il settore agricolo, silvicoltura, allevamento e edittico, partecipa con una quota del 3,4% (US\$ 63,4 milioni), e ha mostrato una crescita del 10,2%.

Durante il primo semestre 2008 l'Italia si posiziona al sedicesimo posto nella classifica dei principali paesi fornitori con una quota di partecipazione dell'1,4% ed al quarto posto nella classifica europea con una quota di partecipazione del 11,8% sul totale delle importazioni cilene provenienti dall'UE.

Le importazioni dall'Italia hanno raggiunto US\$ 381,3 milioni FOB, con un aumento del 14,1% rispetto allo stesso periodo del 2007.

CILE: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	4,3	5,1	3,8
Prodotto interno lordo per abitante	3,3	4,0	2,8
Prezzi al consumo	2,6	7,8	8,9 ^b
Salario medio reale ^c	1,9	2,8	-0,3 ^d
Liquidità (M1)	13,2	18,1	13,4 ^e
Tasso di cambio reale effettivo ^f	-2,2	1,3	-4,1 ^g
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	7,7	7,1	7,7 ^d
Risultato globale del governo centrale/PIL	7,7	8,8	6,9

Tasso di interesse passivo nominale	5,5	5,9	7,8 ^h
Tasso di interesse attivo nominale	14,4	13,6	15,2 ^h

Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	66.310	76.429	78.863
Importazioni di beni e servizi	44.351	53.938	70.502
Saldo di conto corrente	6.838	7.200	-5.639
Conto capitale e c. finanziario	-4.841	-10.414	10.839
Bilancia totale	1.997	-3.214	5.200

- a) Stime preliminari
- b) Variazioni nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Indice generale della remunerazione oraria
- d) Stime basate sui dati da gennaio a ottobre
- e) Variazioni nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- f) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- g) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- h) Dati su base annua, media da gennaio a novembre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Tecnologia e prodotti nel settore agroindustriale e vitivinicolo

Il Cile è riconosciuto mondialmente per le sue esportazioni sia per quantità che per qualità di frutta, ortaggi e vini. Il paese è riuscito, grazie alla sua posizione geografica ed ai continui controlli sanitari, ad essere in vantaggio in termini di qualità di prodotto rispetto ad altri paesi della regione. Dopo un ventennio durante il quale questo settore si è impegnato per l'applicazione di moderne tecnologie e l'introduzione di nuove specie ortofrutticole, la produzione di frutta e verdura costituisce, insieme al settore minerario e forestale, una fra le più importanti aree dell'economia cilena. Le favorevoli condizioni del terreno, del clima e le caratteristiche geografiche del paese, sono stati fattori determinanti per il suo sviluppo. Ciò unito ad un importante flusso di capitali internazionali, che hanno permesso la formazione di risorse umane con un elevato grado di specializzazione e contribuito in modo fondamentale allo sviluppo di un settore che si allontana definitivamente dall'agricoltura tradizionale. Il clima, fattore determinante per le aree ortofrutticole del Cile, caratterizzato da escursioni termiche importanti tra il giorno e

la notte durante la fase di crescita e fioritura delle specie, conferisce ai prodotti agricoli caratteristiche di colore, sapore e aroma molto apprezzati a livello internazionale.

Il paese con stagioni climatiche esattamente inverse a quelle dell'Emisfero Nord, ha una produzione agricola che si prolunga per dodici mesi all'anno da settembre ad agosto, con grande vantaggi quindi sulla commercializzazione dei prodotti sui mercati internazionali.

Si registra una buona presenza di tecnologia italiana nel settore delle macchine agricole, dell'impiantistica per l'industria alimentare, enologica e olivicola. L'esistenza di ampi margini di miglioramento del ciclo produttivo cileno e l'inizio dello sfruttamento di nuove aree agricole e vitivinicole mostra potenzialità per l'offerta italiana di macchine agricole, macchine ed attrezzature per la produzione di succhi e conserve, macchine per il packaging e sistemi per la catena del freddo.

Alta tecnologia e biotecnologia

Una possibile presenza italiana in questo settore assume maggiore importanza alla luce dell'Accordo di Associazione fra il Cile e l'UE, nel cui ambito si iscrive l'Accordo di cooperazione scientifica e tecnologica firmato con Bruxelles.

Quest'ultimo Accordo, tra le altre cose, prevede finanziamenti per progetti di cooperazione in aree come la biotecnologia, tecnologia dell'informazione, nanotecnologia, ecc.

Il settore tecnologico appare vitale per l'economia cilena, a fronte di una crescente competizione internazionale. Le imprese italiane, in particolare del settore agroindustriale, vitivinicolo e della lavorazione del legname, dispongono di un patrimonio di conoscenze e di una esperienza che le pone su un piano privilegiato relativamente a un possibile trasferimento di *know how* a partner cileni. Cruciale appare inoltre la cessione di tecnologia nella costituzione di PMI in loco.

Tutela ambientale

La crescita della economia cilena e l'apertura alla concorrenza internazionale hanno evidenziato la necessità del paese di sviluppare politiche legate alla tutela ambientale. In questo ambito, si segnala il settore degli impianti per il trattamento delle acque, dei rifiuti solidi e dei fanghi derivati nonché quello dei trasporti urbani. L'ambiente, in futuro, non potrà che richiedere crescente attenzione governativa in vista dell'adeguamento nazionale agli standard internazionali. Il governo Bachelet ha istituito a fine marzo 2007 un Ministero dell'Ambiente. L'esperienza italiana nel settore potrebbe aprire opportunità di investimento per le aziende italiane.

Turismo

Un altro settore che presenta buone possibilità di sviluppo è quello turistico. La varietà del territorio cileno attrae ogni anno oltre un milione di visitatori (numero in aumento). Valutate le potenzialità offerte da questo settore, soprattutto per quanto riguarda il turismo rurale e quello di avventura, il nuovo governo lo ha inserito tra le aree prioritarie di sviluppo. In questo ambito, la partecipazione italiana potrebbe concentrarsi su due fronti: uno dedicato alla ristrutturazione e riorganizzazione delle infrastrutture esistenti attraverso joint ventures e l'altro destinato a stringere rapporti commerciali attraverso la fornitura di attrezzature per alberghi e grandi impianti ricreativi.

Energia ed energie alternative

Buone prospettive esistono per le imprese italiane interessate a progetti, quali riconversione di centrali esistenti, costruzione di centrali idroelettriche (e delle relative dighe), di centrali termoelettriche a ciclo combinato tra carbone, gas e petrolio, sviluppo della biomassa. In questi ultimi anni il Cile ha focalizzato maggiormente l'attenzione sull'approvvigionamento energetico da fonti alternative, non solo come conseguenza di una politica economica mirata a ridurre la dipendenza del paese dall'importazione di petrolio e gas, ma anche in virtù delle rilevanti potenzialità inesprese nel settore della geotermia.

Considerate le caratteristiche del territorio, un comparto da esplorare, è la fornitura di sistemi fotovoltaici soprattutto nelle aree rurali e del termosolare per il settore delle costruzioni e dell'edilizia.

COLOMBIA

Si stima che nel 2008 l'economia colombiana sia cresciuta solo del 3,0% rispetto al 5,0% previsto inizialmente dal governo e dagli analisti privati. Oltre all'impatto della crisi finanziaria internazionale, alcuni fattori di natura interna hanno inciso sulla diminuzione del ritmo dell'attività economica.

La Banca Centrale ha fatto ricorso a vari strumenti per fermare le pressioni inflazionistiche provenienti dalla domanda; ciononostante, il tasso di inflazione dovrebbe arrivare, a fine anno, al 7,5%, cifra questa che supera abbondantemente il livello di inflazione previsto.

Come spesso capita nei primi anni di governo di sindaci e governatori, c'è stato un ritardo negli investimenti pubblici in programma, situazione alla quale debbono sommarsi gli scioperi avvenuti in diversi settori. Gli alti prezzi del petrolio e delle materie prime, registratisi sino al mese di agosto, hanno inciso sul notevole incremento del valore dell'export durante l'anno, anche se c'è stata una stagnazione in termini di volume. Ciò dovrebbe comportare una lieve riduzione del deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti, che si potrebbe attestare sul 2,6% del PIL.

SITUAZIONE ECONOMICA

Per il 2009 si prevede un maggiore rallentamento del ritmo di crescita dell'attività economica che si colloca intorno al 2% principalmente per effetto della crisi internazionale sulle esportazioni del paese, sulle rimesse, sugli investimenti esteri diretti e sui finanziamenti esteri.

In ambito fiscale, ci si attende un gettito minore, dovuto al rallentamento della crescita. Secondo le stime del Ministero delle Finanze e del Credito Pubblico, un punto in meno nella crescita riduce il gettito fiscale di un importo equivalente allo 0,2% del PIL. D'altra parte, tanto il rincaro del dollaro - che colpisce il costo in pesos del debito contratto in tale valuta - quanto il rincaro dei finanziamenti esteri, dovuto alla crisi finanziaria, avranno un impatto negativo sulle finanze del paese. Ciò determinerà un certo grado di incertezza sulle possibilità di tener fede all'obiettivo di mantenere all'1,4% del PIL il deficit nel settore pubblico consolidato e al 3,3% del PIL nel governo centrale.

Nel primo semestre del 2008, il consiglio di amministrazione della Banca Centrale ha affrontato le pressioni inflazionistiche mediante aumenti gradualisti di 25 punti di base sul tasso di sconto, che hanno avuto ripercussioni sul credito e sui consumi delle famiglie. Dal mese di luglio non si è più tornati a modificare il tasso di sconto che si è mantenuto intorno al 10%.

Verso la fine dell'anno la Banca Centrale, allo scopo di dare maggiore liquidità all'economia e di agevolare il finanziamento del mercato creditizio, ha deciso di ridurre i coefficienti di riserva obbligatoria dei conti correnti, del risparmio e dei certificati di deposito a scadenza fissa.

La politica valutaria è stata contrassegnata dalla grande volatilità del tasso di cambio, che agli inizi dell'anno si era attestato sul livello di 1.980 pesos per dollaro mentre a fine anno è arrivato mediamente a 2.200 pesos per dollaro. Soltanto nel periodo compreso tra luglio ed ottobre, si è registrata una svalutazione nominale del 27% dovuta, in gran misura, alle turbolenze internazionali. Questo cambiamento nella tendenza del tasso di cambio e gli effetti della crisi finanziaria hanno spinto in ottobre le Autorità all'eliminazione del deposito per l'indebitamento estero. È stato approvato altresì un condono per consentire il rientro nel paese dei capitali non collegati ad attività illegali.

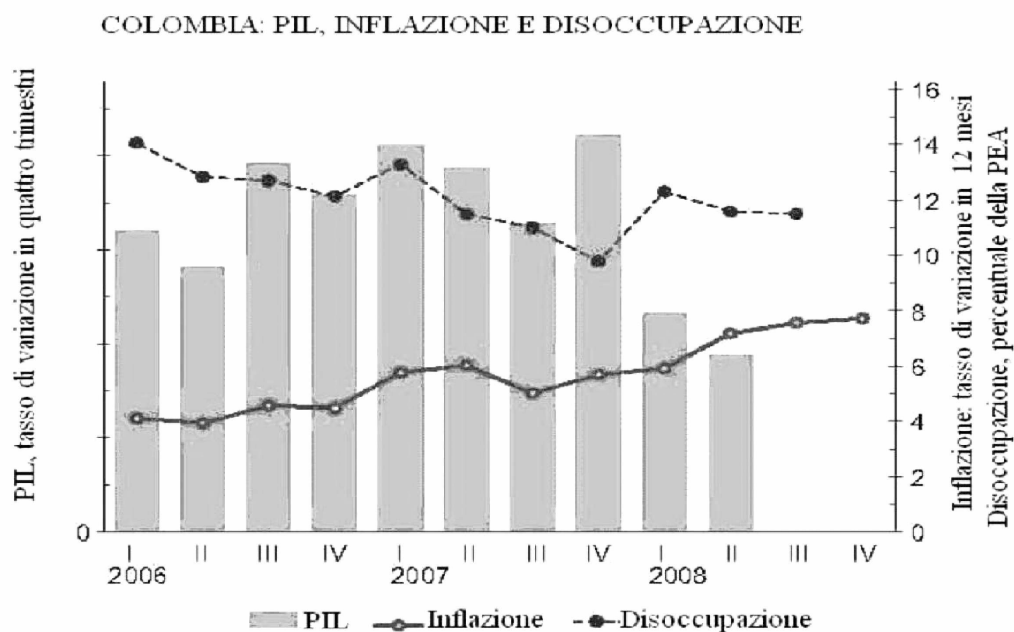
Nel 2008 si è rallentata la crescita che si era registrata nel paese negli ultimi anni. Questa dinamica è iniziata nel primo trimestre dell'anno per intensificarsi poi nel quarto trimestre. Nel primo semestre, l'economia ha registrato una crescita pari al 4,1% rispetto all'8,2% che si era avuta nello stesso periodo dell'anno precedente. Durante il primo semestre i settori che hanno registrato il maggior dinamismo sono stati quello minerario e quello dei trasporti e, in misura minore, quello agricolo e zootecnico. Per contro, il settore elettrico, quelli relativi ad acqua e gas, e quello dell'industria manifatturiera sono cresciuti meno del 2,0 %, sino ad arrivare a quello delle costruzioni con lo 0,3%.

I consumi, e particolarmente gli investimenti privati, motore dell'attività economica degli anni precedenti, hanno continuato ad aumentare anche se a tassi molto inferiori. I livelli di fiducia di imprenditori e famiglie si sono ridotti durante l'arco dell'anno e, nel secondo semestre, questi risultati sfavorevoli sono stati ancora più pesanti.

Sin dal 2006, l'inflazione è stata la principale preoccupazione delle Autorità. Nonostante l'attiva politica di controllo della pressione inflazionistica, l'aumento dei prezzi esteri si è trasmesso all'inflazione interna, che ha raggiunto il 7,5%, oltrepassando ampiamente il limite superiore del range-obiettivo (oscillante tra il 3,5% e il 4,5%) che la Banca Centrale aveva fissato nel 2008. La Banca Centrale spera che l'indebolimento della domanda mondiale e la diminuzione dei prezzi dei prodotti di base possano ridurre le pressioni inflazionistiche e, conseguentemente, le aspettative di inflazione, con la speranza di poter applicare, a medio termine, una politica meno restrittiva. Il rallentamento della domanda e la diminuzione dei prezzi dei prodotti di base contribuiranno al controllo dell'inflazione nel 2009.

A partire dalla metà dell'anno 2008, si è manifestato un cambiamento nella ten-

denza al ribasso dei tassi di disoccupazione urbana che si erano registrati dal 2006, per cui si prevede un lieve aumento di questo tasso nella media dell'anno. È opportuno segnalare che questo cambiamento si deve, in special modo, ad una maggiore partecipazione lavorativa. Sino al terzo trimestre, il tasso di occupazione ha continuato a mostrare dati interannuali positivi. Le informazioni sull'occupazione ufficiale nell'industria manifatturiera e nel commercio mostrano chiari segni di rallentamento nella produzione (nel caso della prima i tassi interannuali sono risultati negativi nel terzo trimestre). Inoltre l'incremento dell'inflazione ha inciso sul potere d'acquisto dei salari: si prevede che i salari dell'industria manifatturiera subiranno una perdita reale di quasi un 2% nella media dell'anno.



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

Per quanto riguarda il comparto estero, il valore delle esportazioni è cresciuto ad un ritmo dinamico che coniuga un aumento del 60,8% delle esportazioni tradizionali – vale a dire del petrolio e dei suoi derivati – con un surplus prossimo al 22% delle vendite estere dei prodotti non tradizionali.

Dal punto di vista delle importazioni, queste sono cresciute tra gennaio e set-

tembre, del 19,1%, grazie agli acquisti di macchinari e attrezzature, combustibili ed olii minerali.

Le prospettive per il 2009 non sono molto ottimistiche: esse dipendono dall'ampiezza della recessione negli Stati Uniti e dalla misura del rallentamento dell'economia nel Venezuela, principali partners commerciali del paese.

Un altro fattore negativo che la Colombia ha dovuto affrontare riguarda l'effetto della riduzione dei prezzi delle materie prime, che ha avuto luogo a partire dal mese di agosto, relativamente al valore delle esportazioni. Si prevede che il deficit di conto corrente possa giungere verso fine anno a circa un 2,6% del PIL. Nell'ambito dei negoziati commerciali, il risultato elettorale degli Stati Uniti non sembra indicare che possano aprirsi migliori prospettive per l'approvazione del Trattato di Libero Scambio con quel paese mentre si spera che possano avanzare i negoziati con l'UE, dal momento che questa ha desistito dal requisito di negoziare in blocco con i paesi andini.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Secondo le cifre fornite dal DANE l'interscambio globale tra la Colombia e l'Italia ha registrato nel primo semestre del 2008 una contrazione del 9,2% rispetto allo stesso periodo del 2007 essendo passato da US\$ 556,3 mln a US\$ 505,1 mln. Le esportazioni italiane verso la Colombia sono state pari a US\$ 243,1 mln (+6,5%), mentre le importazioni sono state pari a circa US\$ 262 mln (+19,9%). Il saldo, a favore della Colombia, è ammontato nel periodo considerato a US\$ 18,8 mln in forte calo rispetto allo stesso periodo del 2007 (US\$ 98,1 mln).

L'esame delle voci merceologiche evidenzia l'incremento soprattutto delle esportazioni italiane verso la Colombia di prodotti dell'industria metallurgica (circa US\$ 12 mln; + 43,7%), dell'industria chimica di base (US\$ 52,5 mln; + 15,2%), carta e cartoni (US\$ 6,2 mln; + 74%), tessili (US\$ 11,3 mln; + 40,6%), prodotti plastici US\$ 7,4 mln; +19%). Diminuzioni hanno registrato le vendite di macchinari (-2,9%; US\$ 135,7 mln) e di prodotti dell'industria automobilistica (-0,3%; US\$ 4,6 mln.)

Le importazioni italiane hanno riguardato principalmente carbone (US\$ 86,2 mln; +61,3%), ferromanganeso (US\$ 58,4 mln; -67,8%), caffè (US\$ 45,9 mln; +42,7%) e banane (US\$ 20 mln; + 44%).

Interscambio Italia – Colombia

EXP Italiane	IMP Italiane	Volume Totale	Saldo per l'Italia
243,1	262,0	505,1	-18,8

Valori in mln US\$
Fonte: DANE

COLOMBIA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	6,8	7,7	3,0
Prodotto interno lordo per abitante	5,3	6,3	1,7
Prezzi al consumo	4,5	5,7	7,7 ^b
Salario medio reale ^c	3,7	-0,5	-1,8 ^d
Liquidità (M1)	18,2	11,9	5,6 ^e
Tasso di cambio reale effettivo ^f	-1,3	-10,7	-5,5 ^g
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana ^h	12,9	11,4	11,5 ⁱ
Risultato globale del governo nazionale centrale/PIL	-3,8	-3,0	-2,7
Tasso di interesse passivo nominale	6,2	8,0	9,7 ^j
Tasso di interesse attivo nominale	12,9	15,4	17,1 ^k
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	28.558	34.213	41.832
Importazioni di beni e servizi	30.355	37.416	42.912
Saldo di conto corrente	-2.982	-5.859	-6.442
Conto capitale e c. finanziario	3.005	10.572	9.053
Bilancia totale	23	4.714	2.611

- a) Stime preliminari
- b) Variazioni nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Operai dell'industria manifatturiera
- d) Stime basate sui dati da gennaio ad agosto
- e) Variazioni nei 12 mesi sino a settembre 2008
- f) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- g) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- h) Dati che includono la disoccupazione nascosta
- i) Stime basate sui dati da gennaio a settembre
- j) Dati su base annua, media da gennaio a novembre
- k) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Edile ed infrastrutture

Il settore edile viene tenuto nella massima considerazione da parte del governo, data la sua importanza per lo sviluppo economico e la creazione di nuovi posti di lavoro, ed è caratterizzato da un notevole dinamismo anche per la costruzione delle reti stradali, nonché dell'edilizia turistica e commerciale nelle più importanti città della Colombia.

Una delle sfide più grandi del paese è la modernizzazione delle infrastrutture, in particolar modo della rete viaria. Ed è proprio questo uno dei settori più interessanti: sia per la rete stradale (asfaltata solo per il 15%), sia per la rete ferroviaria (su 3.319 chilometri, solo il 20% è utilizzato attualmente), sia per la rete fluviale. Si prevedono ingenti investimenti, oltre a quelli previsti per l'ammodernamento e l'ampliamento dei porti e degli aeroporti.

Sul fronte dei lavori stradali è stato avviato il programma, che prevede la costruzione e pavimentazione di 5.000 km di strade per un investimento di US\$2 miliardi, già realizzato per il 40%).

Trasporti

È in atto l'ampliamento del trasporto pubblico non solo nella capitale Bogotá ma anche in altre città (Cartagena, Cali, Pereira e Bucaramanga). Nella capitale sono in corso varie gare pubbliche per l'aggiudicazione dei lavori della prima linea della Metropolitana la cui costruzione dovrebbe essere avviata fra 2- anni.

Meccanizzazione agricola

Lo sviluppo del settore agricolo viene considerato dal governo un elemento fondamentale per favorire la pacificazione del paese e conseguentemente per rendere più degna la qualità della vita nelle aree rurali. Un tema di particolare importanza in tale programma riguarda la meccanizzazione agricola. La superficie coltivata è di 11 milioni di ettari. L'area attualmente coltivata è di circa 2,5 milioni e solo il 12% attraverso mezzi meccanici per lo più antiquati. Sono previsti stanziamenti pubblici pari al 40% del costo dei singoli progetti e l'importazione in franchigia doganale di macchine ed attrezzature agricole ed agroindustriali. Si prevedono inoltre importanti interventi compensatori per tali settori considerata la concorrenza dei prodotti agricoli USA d'importazione dopo l'entrata in vigore del TLC.

Agroindustria

L'agroindustria costituisce uno dei settori con maggiori prospettive di sviluppo del paese. I comparti più significativi sono quelli della trasformazione del latte, della

carne, della *frutta* e della *verdura*, della produzione di *succhi* e concentrati, dell'*industria molitoria*, nonché del settore *panificazione* e *dolciario-pasticceria* che negli ultimi anni ha registrato una crescita di circa il 20%. Anche in questo settore la tecnologia italiana è vista come un prodotto di eccellenza. I prodotti agroalimentari italiani d'esportazione sono caratterizzati da ottimi standard di qualità e quindi destinati a nicchie di mercato di livello medio-alto. La richiesta di tali prodotti ha avuto un importante impulso a conferma del sempre maggior interesse verso le eccellenze alimentari, come risulta dall'aumento del quasi 30% delle esportazioni italiane del settore.

Salute

Secondo dati dell'Organizzazione Mondiale della Salute, in Colombia c'è una densità di 7.8 odontoiatri e di 12.8 medici ogni 10.000 abitanti.

Il contributo del settore salute allo sviluppo economico del paese è pari al 7,8% circa del PIL.

Ci sono ampi spazi per la tecnologia italiana nel campo sanitario, in modo particolare verso le apparecchiature destinate al settore odontoiatrico.

I progetti approvati per i nuovi parchi industriali beneficeranno imprese del settore dei servizi e del settore salute ed attiveranno un indotto con la creazione di circa 1.600 nuovi posti di lavoro.

Il settore salute potrà contare sulla Zona Franca "Clínica Portoazul", situata nel municipio di Puerto Colombia nell'area atlantica della Colombia. La Zona Franca conterà su un investimento di circa 42 milioni di dollari e genererà 150 posti fissi di lavoro.

Nel municipio de Rionegro di Antioquia verrà realizzata una Zona Franca implementata dall'Hospital San Vicente de Paul, con investimenti di 41 milioni di dollari che attiverà 500 posti fissi di lavoro.

L'obiettivo del governo colombiano è di creare 25 nuove zone franche durante tutto il 2009.

Dal 2007 sono già state create 45 zone franche, che hanno comportato investimenti pari a circa 5,8 miliardi di USD e la creazione di un indotto economico che andranno ad implementare un totale di 17.500 posti di lavoro.

Miniere

Il commercio delle risorse naturali e minerarie incide mediamente per il 30% sulle esportazioni totali colombiane e ne rappresenta la maggiore componente merceologica.

Tra i settori minerari di interesse si cita quello aurifero che permette lo svilup-

po di un'industria manifatturiera, formata da piccoli e medi imprenditori artigiani, che trae origine da una radicata tradizione ed antica cultura.

Le maggiore presenza delle risorse di minerali preziosi si rileva nelle aree della Cordigliera andina, la Sierra Nevada di Santa Marta, la Penisola della Guajira.

La Colombia è il principale paese mondiale produttore di smeraldi di alta qualità.

La produzione di gioielli si concentra nelle aree di Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Cali e Manizales, ove operano gioiellerie di alto livello come la Sterling Joyeros, Galería Cano, Joyeria Lievano, la Plateria Ramirez & co., officine, laboratori di piccole e medie gioiellerie, Istituti accademici ed importanti Enti come il Sena (Servizio Nacional de Aprendizaje); organismi ed aziende che importano dall'estero attrezzature e macchinari necessari per le attività artigianali.

Calzature

Il settore calzaturiero colombiano ha fatto registrare nei primi nove mesi del 2008 una diminuzione nella produzione nazionale del -4,3%, rispetto all'aumento del 4% evidenziato nel corso 2007.

Negli anni 2005 e 2006 il settore calzaturiero aveva fatto registrare variazioni negative nella produzione, a causa dell'incremento nelle importazioni nel paese di scarpe a basso costo provenienti dalla Cina, attraverso le Zone Franche di Panama, che continuano ad influenzare negativamente l'industria calzaturiera colombiana.

La flessione del settore calzaturiero è dovuta principalmente al rallentamento complessivo registrato dall'economia colombiana nel 2008, e alle conseguenze negative sulla domanda di beni di consumo.

Le importazioni colombiane di macchinari utilizzati nel settore calzaturiero nel 2007, sono state pari a 7,58 mln di USD: l'Italia rappresenta il principale fornitore con 4,2 mln di USD. Nei primi 10 mesi del 2008, le stesse importazioni sono state pari a 3,15 mln di USD. L'Italia ha mantenuto la prima posizione tra i paesi fornitori con un valore pari a 2,13 mln di USD.

Lo sviluppo del settore a breve ed a medio termine dipenderà:

- dalla firma con gli Stati Uniti del Trattato di Libero Commercio (TLC), che dovrebbe permettere di incrementare le esportazioni di calzature e articoli di pelle, come conseguenza dell'accesso preferenziale previsto dall'accordo;
- raggiungimento di un accordo commerciale bilaterale tra i governi della Colombia e del Venezuela.

Tessile

L'industria tessile colombiana è composta principalmente da piccole e medie aziende, localizzate soprattutto nelle aree industriali di Medellín, Antioquia, Bogotá.

Il settore tessile rappresenta uno dei settori più importanti dell'economia colombiana.

Tuttavia il valore delle attività economiche del settore, nel 2008 ha fatto registrare un rallentamento, con una variazione negativa del -11,5%, dovuta principalmente alla rivalutazione del peso colombiano nei confronti del dollaro.

Le importazioni in Colombia di macchinari utilizzati nel settore tessile nel corso del 2007 sono state pari a 71,07 mln di USD: esse provengono principalmente dalla Germania con 23,64 mln di USD, seguita dall'Italia con 11,9 mln di USD.

Nei primi 10 mesi del 2008, la diminuzione tendenziale dello sviluppo economico registrato nel paese ha inciso negativamente anche sulle importazioni di macchinari tessili che sono scese a 37,65 mln di USD.

Nel periodo in esame, i paesi fornitori hanno mantenuto le loro quote di mercato: l'Italia ha confermato la seconda posizione con un valore pari a 6,68 mln di USD.

L'ammodernamento dell'industria tessile e dell'abbigliamento ha comportato, negli ultimi cinque anni, investimenti superiori ai 600 mln US\$ per far fronte sia alle sfide poste dal processo di globalizzazione dell'economia mondiale, sia alle nuove opportunità offerte dal mercato degli Stati Uniti, a seguito delle preferenze commerciali concesse con l'ATPEDEA e alle nuove situazioni che si presenteranno con l'approvazione del TLC con gli USA.

Le manifestazioni fieristiche locali (Inexmoda) e Colombiatex (industria tessile in genere) stanno diventando sempre più eventi di riferimento tra i paesi latinoamericani.

COSTA RICA

L'aumento dei prezzi internazionali degli alimenti e dei combustibili e il rallentamento dell'economia mondiale hanno avuto un effetto negativo sulla crescita dell'economia costaricense, che ha registrato una crescita del 3,3% rispetto al 7,3% del 2007.

Il tasso di disoccupazione, a differenza di quanto occorso negli ultimi tre anni, è leggermente aumentato al 5%. Il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti sarebbe quindi dell'8% del PIL, mentre il deficit fiscale del governo centrale si attesterebbe sullo 0,5% del PIL. L'inflazione ha registrato una risalita, e, verso la fine dell'anno, si prevede che si attesti intorno al 15%.

SITUAZIONE ECONOMICA

La CEPAL prevede che il PIL del Costa Rica aumenterà dell'1% nel 2009. L'andamento dell'economia continuerà a subire le conseguenze di una domanda estera debole. Il rallentamento dell'economia mondiale e la recessione degli Stati Uniti, suo principale partner commerciale, si tradurranno in una scarsa crescita dell'esportazione di beni, una diminuzione delle entrate derivanti dal turismo e un minore flusso degli investimenti esteri, in particolar modo di quelli diretti al settore immobiliare. La riduzione dei prezzi internazionali dei combustibili e delle materie prime attenuerà la pressione sul deficit di conto corrente e sul tasso d'inflazione, che si ritiene possa essere inferiore a quello osservato nel 2008, anche se attualmente dovrebbe essere prossimo al 10%.

La "agenda" di implementazione del Trattato di Libero Scambio tra Repubblica Dominicana, il Centroamerica e Stati Uniti (CAFTA-RD), ha dominato la politica economica del 2008. Nell'ambito di questa agenda sono state approvate diverse leggi, tra le quali spiccano la legge generale sulle telecomunicazioni e la legge sulla regolazione del mercato assicurativo, che hanno posto le basi per aprire alla concorrenza entrambi i settori; in novembre è stato approvato l'ultimo progetto di legge, per cui si spera che il CAFTA-RD possa entrare in vigore il 1° Gennaio 2009.

Durante il corso dell'anno 2008 le turbolenze esterne sono state fronteggiate con misure di politica macroeconomica, quali l'aumento della spesa sociale e modifiche nelle politiche monetarie e valutarie.

Il bilancio leggermente negativo del governo centrale nel 2008 – dopo il saldo positivo del 2007 (all'incirca di uno 0,6% del PIL) – è stato dovuto in gran parte ai maggiori investimenti nelle infrastrutture e ad una maggiore spesa sociale per contrarrestare l'impatto dell'incremento dei prezzi osservato durante il corso dell'anno.

Nonostante la riduzione dell'evasione fiscale, le entrate correnti del governo centrale hanno registrato una crescita moderata, a causa del rallentamento della riscossione delle imposte sui consumi, sui redditi e sull'importazione delle automobili, derivato dalla minore crescita economica.

La dinamica del tasso di cambio e dei tassi di interesse nel 2008 si divide in due periodi, che si differenziano notevolmente tra di loro. Nei primi quattro mesi, il tasso di cambio nominale rispetto al dollaro ha avuto un incremento di valore superiore al 5%, raggiungendo in aprile i 494 "colones" per dollaro, come conseguenza delle entrate di capitali. In risposta alla diminuzione dei tassi di interesse degli Stati Uniti e di altri partners commerciali ed anche per disincentivare quelle entrate, il tasso di interesse della politica monetaria si è ridotto dal 6% al 3,25% in gennaio, livello che si è poi mantenuto sino al 28 maggio.

A partire dal mese di maggio vi è stata una modifica nella tendenza del tasso di cambio, che ha mostrato un avvicinamento al limite superiore della fascia valutaria: tra maggio e novembre il cambio ha registrato un deprezzamento superiore al 10%. La pressione sul tasso di cambio sono da attribuire alle aspettative meno favorevoli nel breve e medio termine dovute all'indebolimento dei conti esteri.

Per contrastare questa pressione, la Banca Centrale è intervenuta sul mercato valutario, diminuendo le proprie riserve nette di un 27% tra aprile ed ottobre. Allo stesso modo, sono stati modificati i parametri della fascia valutaria: il tasso di cambio per le operazioni di vendita si è modificato da 572,49 a 555,37 colones per dollaro, e quello di acquisto da 488,73 a 500 "colones" per dollaro, con un aumento giornaliero del limite superiore del margine di oscillazione di 0,06 colones. Il tasso di cambio effettivo, nella media accumulata sino al mese di ottobre, ha registrato un incremento del 3%. Tenuto conto delle pressioni sul tasso di cambio e l'accelerazione dell'inflazione, le Autorità hanno elevato il tasso d'interesse della politica monetaria per ben quattro volte, sino a raggiungere il 10,87% agli inizi di agosto, livello che è stato mantenuto successivamente.

Nonostante questo incremento, il tasso di interesse reale passivo avrebbe chiuso l'anno registrando livelli negativi.

La diminuzione della crescita dell'economia del Costa Rica nel 2008 (3,3%) è stata dovuta in primo luogo ad un rallentamento dei consumi, pari al 4% (due punti percentuali in meno rispetto al 2007) come conseguenza della ripresa dell'inflazione, ed in secondo luogo alla minore espansione dell'economia mondiale, in particolar modo di quella degli Stati Uniti. Ciò ha avuto ripercussioni negative sulla domanda estera (la diminuzione reale è stimata intorno al 3% delle esportazioni). Gli investimenti lordi fissi hanno continuato ad aumentare (circa il 15%), anche se ad un ritmo minore rispetto al 2007 (16,7 %).

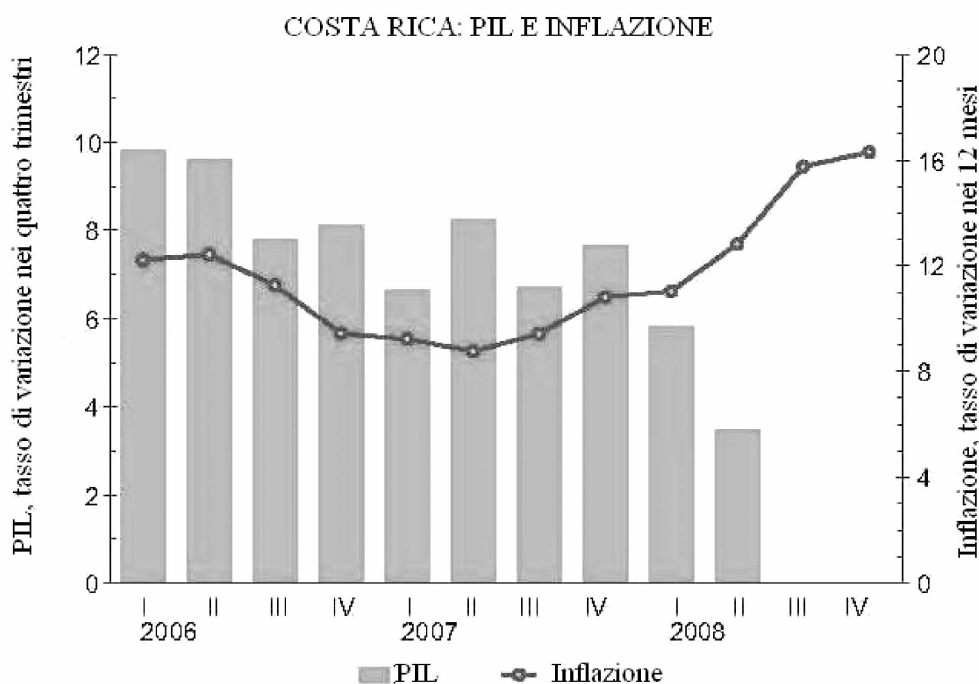
I settori più dinamici sono stati: costruzioni, trasporti e comunicazioni, oltre a quello dei servizi finanziari, nonostante i tassi di crescita di tutti questi settori siano stati inferiori a quelli del 2007.

Viceversa, l'industria manifatturiera ed il settore agricolo e zootecnico hanno registrato tassi negativi di crescita.

L'inflazione, misurata attraverso l'indice dei prezzi al consumo, ha subito, durante il 2008, una forte impennata. L'inflazione annuale, da dicembre a dicembre, si è attestata, approssimativamente, intorno ad un 15% (10,8% nel 2007), al di sopra del livello stabilito dalla Banca Centrale all'inizio dell'anno (9%).

Queste cifre si spiegano, in parte, con l'aumento dei prezzi internazionali degli alimenti e dei combustibili, ma si possono spiegare anche con l'influenza decisiva del deprezzamento del tasso di cambio e con le aspettative relative ad una maggiore inflazione (in concordanza con la rilevazione mensile della Banca Centrale sulle aspettative di inflazione e di variazione del tasso di cambio).

Le voci che hanno registrato i maggiori aumenti di prezzo sono stati i trasporti, gli alimenti e le bibite. Il rallentamento della crescita ha colpito la creazione di posti di lavoro: il tasso di occupazione nazionale è sceso di mezzo punto percentuale. A loro volta si sono lievemente ridotti i salari reali del settore formale.



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

In base ai dati del Ministero del Commercio Estero e del Banco Centrale di Costa Rica, le esportazioni di prodotti costaricensi nel primo semestre del 2008 sono aumentate del +6%, pari a 4.971 milioni di US\$ contro 4.689 dello stesso periodo del 2007 (9.343 milioni di US\$ a fine 2007). Il calo nelle esportazioni di prodotti dell'industria elettronica (circuiti elettronici integrati e microprocessori -20,9%) e dell'alta tecnologia (apparecchi per l'infusione e trasfusione di siero -8,7%), dei tessili (-22,6%), del banano (-1,8%) e del melone (-18,1%) è stato in parte controbilanciato dal buon andamento delle esportazioni di ananas (+25,4%), caffè (+28,7%), parti per computer (+18,7%), protesi per uso medico-chirurgico (+452%), pesce (+27,5%) e carni bovine (+20,8%).

Per quanto concerne le importazioni, il loro volume, nel primo semestre del 2008 risulta aumentato del 28,3% (+8,3% stesso periodo 2007), una crescita dovuta in particolare al maggior peso della fattura petrolifera e dei cereali. Le importazioni sono state pari a 7.715,2 Mln di US\$, contro 6.013,5 Mln di US\$ dello stesso periodo dell'anno precedente.

Il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti si è notevolmente allargato, passando dal 6,2% del PIL nel 2007 all'8% nel 2008. In seguito al minore dinamismo delle esportazioni manifatturiere provenienti dalle zone franche e dal regime di "perfeccionamiento activo", le esportazioni di beni sono cresciute all'incirca di un 3% (14,9% nel 2007). Viceversa, le importazioni di beni sono aumentate approssimativamente del 15% (13,4% nel 2007), soprattutto a causa di un notevole aumento dei costi del petrolio e dell'importazione di altri beni intermedi.

Si stima che le esportazioni dei servizi, stimulate dalla voce "altri servizi" (che include i servizi di sostegno aziendale ed informatico ed i programmi di informatica), potrebbero espandersi all'incirca del 20%. L'incremento del turismo, misurato in rapporto al numero di visitatori, ha subito un rallentamento negli ultimi mesi del 2008 e così anche l'aumento delle entrate dovute alle rimesse familiari. D'altro canto, la IED potrebbe raggiungere per la fine dell'anno un livello pari all'incirca ai 2 miliardi di dollari, con una crescita annua dell'8%.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

I macchinari per il settore delle costruzioni e per il settore dell'industria agro-alimentare e manifatturiera costituiscono i principali prodotti di esportazione italiani in Costa Rica; il rallentamento della produzione industriale costaricense si è riflesso anche in un minor volume delle esportazioni italiane destinate a questo settore mentre le vendite dirette al settore delle costruzioni immobiliari ed al settore agricolo hanno evidenziato nei primi sei mesi dell'anno una tendenza al rialzo.

L'Italia, nel periodo preso in considerazione, ha migliorato la sua posizione tra i principali fornitori del Costa Rica passando dal 20° posto che occupava a fine 2007 al 17° a giugno 2008.

Anche per quanto concerne le importazioni l'Italia si situa al 17° posto come destinazione delle esportazioni costaricensi.

I principali prodotti acquistati dall'Italia sono frutta (ananas e banane) e caffè tipo oro.

COSTA RICA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	8,8	7,3	3,3
Prodotto interno lordo per abitante	6,9	5,5	1,6
Prezzi al consumo	9,4	10,8	16,3 ^b
Salario medio reale ^c	1,6	1,4	-1,5 ^d
Liquidità (M1)	37,9	22,6	7,9 ^e
Tasso di cambio reale effettivo ^f	-1,1	-2,2	-3,1 ^g
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione	6,0	4,6	4,9
Risultato globale del governo centrale/PIL	-1,1	0,6	-0,5
Tasso di interesse passivo nominale	11,4	7,1	5,1 ^h
Tasso di interesse attivo nominale	22,7	17,3	16,3 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	11.073	12.859	13.883
Importazioni di beni e servizi	12.449	14.103	16.099
Saldo di conto corrente	-1.023	-1.639	-2.442
Conto capitale e c. finanziario	2.053	3.096	1.992
Bilancia totale	1.031	1.457	-450

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Remunerazioni medie dichiarate dagli iscritti alla previdenza sociale
- d) Stime basate sui dati da gennaio ad agosto
- e) Variazioni nei 12 mesi sino ad ottobre 2008
- f) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale

- g) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- h) Dati su base annua, media da gennaio a novembre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

I macchinari industriali ed i prodotti italiani di consumo sono apprezzati sul mercato locale per il loro rapporto qualità/prezzo, nonostante l'alto corso dell'euro.

I prodotti maggiormente richiesti sono i macchinari per il settore agricolo e delle costruzioni, per l'industria agro-alimentare e manifatturiera.

Alcuni prodotti alimentari, tipo vino e formaggi, devono disputarsi il mercato non solo per le elevate tariffe doganali ma anche per la competizione con prodotti importati dall'America Latina (in particolare Argentina e Cile per i vini) e con le produzioni locali di formaggi "tipo" mozzarella o parmigiano ed insaccati.

I segmenti di mercato sui quali andrebbe verificata la possibilità di sviluppare eventuali interventi sono con ogni probabilità quello delle telecomunicazioni (diversi sono i gruppi stranieri che già hanno ottenuto l'autorizzazione ad operare in Costa Rica), delle assicurazioni, dell'ambiente (inteso anche come risanamento urbano e trattamento dei rifiuti solidi e delle acque), della ricerca e produzione farmacologica, della modernizzazione della pubblica amministrazione, della formazione tecnica.

Il Costa Rica presenta molti aspetti favorevoli all'investitore straniero, quali: stabilità politica, infrastrutture sufficientemente sviluppate, manodopera di discreta qualità (personale qualificato con buona formazione), energia elettrica a costi contenuti, semi-lavorati e materiali di costruzione di buona qualità, regimi di zona franca, libertà di movimento di capitali e possibilità di rimessa degli utili e dei capitali all'estero.

Il processo di globalizzazione e di liberalizzazione in atto in tutta l'America Latina ed i vari accordi di libero commercio già vigenti fra i paesi dell'area costituiscono un ulteriore elemento di interesse rafforzando la possibilità di agire a livello regionale dal Costa Rica.

Merita segnalare le potenzialità offerte, in prospettiva, dalla crescita della ricerca medica e farmacologica legata all'attività industriale di grandi gruppi internazionali in un settore in fase di crescita nonostante la congiuntura internazionale sfavorevole.

Va anche valutato il potenziale esistente nel campo delle biotecnologie e delle energie rinnovabili, oltre che dalla ricchezza e varietà del patrimonio naturale del paese e dei progetti ambientali ed energetici connessi con la sua conservazione.

Il settore finanziario, in evoluzione, offre altresì possibilità di intervento per le imprese italiane che fossero interessate, così come i settori dell'elettronica, dei dispositivi medici e dei servizi basati sulle TICs.

CUBA

Durante il 2008 l'economia cubana ha registrato una crescita del PIL del 4,3% ed un tasso analogo del PIL per abitante. Si prevede che il deficit fiscale giunga al 4,1% del PIL.

SITUAZIONE ECONOMICA

L'anno ha registrato un inizio positivo, grazie all'incremento del 15% del turismo durante l'alta stagione, per cui la crescita registrata nel primo semestre è stata pari al 6%. Durante il secondo semestre, alle ingenti perdite dovute alla stagione delle piogge, che, peraltro, è stata eccezionalmente intensa, ed alla diminuzione del prezzo del nichel, il prodotto più importante per le esportazioni cubane, si sono sommate le alte quotazioni internazionali degli alimenti e del petrolio osservate nel primo semestre.

Per quanto concerne, invece, l'aspetto politico, nel mese di febbraio si è avuto un cambiamento nella presidenza del paese, con la nomina di Raúl Castro a Presidente del Consiglio di Stato.

Si stima che la crescita dell'attività economica nel 2009 sarà pari al 4%. Il processo di ricostruzione portato a termine nelle regioni colpite dai cicloni comporterà una maggiore crescita nel settore edilizio, specialmente in quello destinato al comparto abitativo. Le minori quotazioni internazionali degli alimenti e del petrolio permetteranno di destinare risorse ad un aumento delle importazioni di beni intermedi e di beni capitali, necessari per rendere dinamici gli investimenti.

Il deficit globale del Governo Centrale è aumentato dal 3,2% del PIL nel 2007 al 4,2% nel 2008, per effetto di una combinazione di fattori negativi, per quanto concerne le entrate e le uscite.

Le entrate hanno registrato un certo aumento nel primo semestre, ma hanno in seguito subito un rallentamento per effetto della minore crescita dell'attività economica e delle perdite causate dagli uragani. In termini reali si può stimare, nel corso dell'anno, una caduta pari al 2%.

Nel 2008 si sono leggermente ridotte le entrate derivanti dalle imposte di circolazione e da quelle sulle vendite, che nei due anni precedenti avevano ricevuto un impulso con gli acquisti di massa, nell'ambito del programma teso alla modernizzazione energetica. Altre imposte sono cresciute ad un tasso molto basso o sono addirittura diminuite.

Le spese totali sono scese leggermente come percentuale del PIL per effetto della significativa riduzione delle spese di capitale, che si sono ridotte ad un tasso

prossimo al 40%. Le spese correnti sono invece aumentate del 10% come risultato dell'assegnazione di risorse per l'evacuazione e per il recupero delle aree devastate dagli uragani; per l'aumento dei sussidi alla popolazione in modo da coprire la differenza tra i prezzi più alti degli alimenti - specialmente quelli importati - ed il paniere di base degli aiuti; e per i maggiori prezzi di rifornimento dei vari prodotti agricoli e zootecnici destinati a dare impulso alla produzione.

Le Autorità monetarie hanno adottato una politica tesa all'eliminazione graduale del dualismo monetario. Gli aggregati monetari sono cresciuti leggermente al di sopra dell'aumento nominale del PIL. Nei primi tre trimestri, l'M1 è aumentato del 10% nominale, mentre l'M2 ha registrato un aumento intorno al 15% per effetto di un incremento considerevole dei depositi a scadenza fissa.

Dal momento che si è mantenuto l'equilibrio finanziario, le pressioni inflazionistiche sono state indotte dall'offerta. La mancanza di reperibilità di alcuni prodotti agricoli, dopo il passaggio degli uragani, ha determinato un aumento dei prezzi. Le Autorità economiche si sono viste quindi obbligate ad imporre controlli sui prezzi di questi prodotti, utilizzando - come punto di riferimento - l'ultimo prezzo raggiunto prima degli uragani.

I tassi di interesse attivi sui prestiti alle imprese in "pesos convertibili" si sono ridotti dal 9,1% al 9%, così da potersi allineare ai tassi massimi in "pesos" cubani. Data l'inflazione del 4,9%, i tassi di interesse sono scesi in termini reali. Nel 2008 la politica dei cambi si è mantenuta senza alterazioni.

La politica commerciale è stata orientata verso l'approfondimento dei rapporti stabiliti con la Repubblica Bolivariana del Venezuela e con la Repubblica Popolare Cinese, nonché verso il rafforzamento dei rapporti commerciali e di investimenti con altri paesi. Si evidenzia, nel corso del 2008, un forte avvicinamento con il Brasile e con la Federazione Russa, due economie emergenti di grande rilevanza: con entrambi i paesi sono stati firmati accordi di cooperazione che promettono un miglioramento dei rapporti economici nel futuro. Allo stesso modo, nel 2008, si sono pienamente ristabilite le relazioni politiche con il Messico con cui si prevede una intensificazione dei rapporti economici bilaterali.

La crescita del 4,3% dell'attività economica si è attestata al di sotto di quella registratasi nel 2007 (7,3%) ed è risultata inferiore a quanto inizialmente stimato dalle Autorità (8%). Questa circostanza è da mettere in relazione con 5 fenomeni meteorologici estremi - i temporali tropicali Fye e Hanna e gli uragani Gustav, Ike e Paloma - che hanno prodotto danni e perdite di grande rilevanza, stimati in quasi 10 miliardi di dollari. Sono state evacuate 3 milioni di persone, che rappresentano quasi un terzo della popolazione totale e più di mezzo milione di abitazioni è risultato danneggiato o distrutto.

L'agricoltura è risultata particolarmente colpita dai temporali, con quasi 113 mila ettari danneggiati e con una perdita di almeno 53 mila tonnellate di alimenti. Per questo motivo il settore agricolo e zootecnico è cresciuto solo dell'1,5% molto al di sotto del tasso del 18% registrato nell'anno precedente. La produzione di generi alimentari, ortaggi, cereali e frutta è diminuita, mentre quella della canna da zucchero è cresciuta all'incirca del 33% e la produzione zootecnica ha registrato un aumento significativo.

Anche l'industria manifatturiera ha registrato una crescita minore, dal momento che è passata da una crescita pari al 9,9% nel 2007 all'1,1% nell'anno successivo. La produzione di prodotti metallici e di alcuni non metallici ha registrato una contrazione prossima al 30%. Il settore delle costruzioni ha ribaltato la riduzione dell'anno precedente con una crescita pari al 3,3%. I settori dei trasporti, magazzinaggio e delle comunicazioni sono cresciuti quasi del doppio della media dell'economia per effetto dei considerevoli investimenti nei settori dei trasporti su strada e su rotaia. Il commercio ha registrato una riduzione, mentre il turismo ha migliorato i suoi risultati rispetto al precedente anno 2007.

Nel 2008 i contraccolpi esteri – quali i prezzi internazionali degli alimenti e del petrolio e la diminuzione dell'offerta dei prodotti agricoli dovuta ai temporali – hanno inciso sul tasso di inflazione, misurato attraverso l'indice di riferimento dei prezzi al consumo. Durante l'anno questi aumenti si sono attenuati. Il tasso di disoccupazione si è ridotto di 2 decimi attestandosi a fine anno all'1,6%. I salari medi reali sono calati dell'1,8% ed i salari minimi del 3,2%.

BILANCIA COMMERCIALE

La dinamica delle esportazioni e delle importazioni di beni ha dimostrato tendenze opposte a quelle dell'anno precedente.

Il valore delle esportazioni è cresciuto solo del 9,3% (26,6% nel 2007), per effetto, in gran parte, della riduzione dei prezzi. Questo si è notato specialmente nel caso del nichel, i cui prezzi sono caduti più del 30%.

Per contro, le importazioni sono aumentate del 43,8% rispetto ad un tasso molto più basso dell'anno precedente (6,2%).

Il gran picco si è registrato nell'importazione di beni intermedi (65%) e di consumo (20%) che rispecchiano l'aumento del prezzo degli alimenti e del petrolio. Nonostante la significativa riduzione dei prezzi degli alimenti nel secondo semestre, il fatturato del settore alimentare nel 2008 è cresciuto di un terzo.

Il debito estero del paese è cresciuto da 8.900 milioni a 9.900 milioni di dollari e la maggior parte di questo aumento (80%) è relativo a modalità di medio e lungo termine.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Sulla base dei dati ISTAT, nel 2007 le esportazioni italiane verso Cuba, pari a 226, 2 milioni di euro, sono diminuite del 19,67% rispetto al 2006. Tale risultato riflette anche la modesta crescita delle importazioni cubane di merci registrata nel 2007 (+6,1% rispetto al 2006). I dati pubblicati dall'ONE rivelano invece un quadro meno allarmante per l'Italia: nel 2007 le esportazioni italiane verso Cuba, pari a 390, 7 milioni di pesos, sarebbero diminuite solo del 6,3% rispetto al 2006.

Secondo i dati ISTAT, i principali settori merceologici dell'export italiano verso Cuba risultano essere i più severamente colpiti, ed in particolare: le macchine e gli apparecchi meccanici (-28,2%), le macchine elettriche ed apparecchiature elettriche (-30,5%) e l'industria alimentare (-40,1%). Altri settori dell'export italiano che hanno subito un forte calo sono i prodotti plastici (-19,1%), il metallo e i prodotti in metallo (-15,2%) e i mobili (-11,4%). I settori dell'export italiano che hanno dato un forte segnale di crescita sono i prodotti chimici (+19,8%, al terzo posto per valore di esportazione), gli autoveicoli e parti di ricambio (+21%) e i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (+20,2%).

Nel 2007 le importazioni italiane da Cuba, pari a 19,2 milioni di euro, hanno registrato un incremento del 22,12 %, trainato dalla crescita delle importazioni di prodotti alimentari, bevande e tabacco (+52,3%,) che rappresentano oltre il 50% dell'import totale.

I dati ISTAT relativi al primo semestre 2008 rivelano che le esportazioni italiane a Cuba, pari a 138,1 milioni di euro, sono cresciute del 21,7% rispetto allo stesso periodo del 2007. A determinare tale risultato positivo hanno contribuito, in modo particolare, la crescita delle esportazioni di macchinari (+71%) e di prodotti chimici (+57%), e a seguire quella degli articoli in gomma (+55%), dei prodotti metalliferi (+26,6%) e degli autoveicoli (+66,7%). In netto calo appaiono, invece, le esportazioni di prodotti alimentari (-71%). Le importazioni italiane da Cuba nei primi sei mesi dell'anno, pari a 38 milioni di euro, sono aumentate del 415%, trascinate dall'impen-nata dei prodotti alimentari (+189%) e dei prodotti metalliferi (+57%).

CUBA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
	Tassi di variazione annui		
Prodotto interno lordo	12,1	7,3	4,3
Prodotto interno lordo per abitante	12,0	7,3	4,3
Prezzi al consumo ^b	5,7	2,8	0,4 ^c

Salario medio reale	11,6	-0,9	-1,8
Liquidità (M1)	-2,6	5,6	
Tasso di cambio reale effettivo ^d	2,1	3,0	2,7
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	1,9	1,8	1,6
Risultato fiscale del governo centrale/PIL	-3,2	-3,2	-4,2
Tasso di interesse passivo nominale ^e	4,0	4,0	
Tasso di interesse attivo nominale ^f	9,4	9,1	
Milioni di dollari^g			
Esportazioni di beni e servizi	9.834	12.022	
Importazioni di beni e servizi	9.709	10.375	
Saldo di conto corrente	-215	488	

- a) Stime preliminari
- b) Si riferisce ai mercati in valuta nazionale
- c) Variazioni nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- d) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- e) Media dei tassi minimi e massimi dei depositi
- f) Media dei tassi minimi e massimi dei prestiti alle imprese
- g) Calcolati secondo la parità ufficiale pari ad 1,0 peso per dollaro

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

I settori del *Made in Italy* che generano tradizionalmente le maggiori esportazioni sono la **meccanica strumentale**, le **subforniture industriali**, i prodotti dell'**elettronica**, della **chimica**, della **metallurgia** e della **plastica**. Il livello dell'industria cubana e la strategia di sostituzione delle importazioni impongono un deciso miglioramento della qualità degli impianti e degli standard produttivi.

Per contro, il comparto dei **beni di consumo** di fascia media-bassa, che un tempo offriva interessanti opportunità alle imprese italiane, stante la generalizzata penuria di prodotti di tal genere sul mercato locale, appare oggi sempre più appannaggio della concorrenza cinese.

Su un piano più generale i settori che offrono maggiori opportunità d'affari per le imprese straniere sono il **turismo** (inteso soprattutto come servizi e forniture rivolte al settore alberghiero) ed in particolare il turismo di salute, le **energie rinnovabili**, l'**industria basica** (nichel ed altri minerali metalliferi e non, petrolio, gas), il **tra-**

sporto urbano ed extraurbano, le telecomunicazioni, le costruzioni, ed in prospettiva il settore immobiliare e quello bancario-assicurativo.

Esistono inoltre alcune nicchie interessanti in settori quali i farmaci e le biotecnologie, le apparecchiature ed attrezzature mediche ed il settore del recupero e del restauro architettonico del patrimonio urbanistico dell'isola. L'industria della trasformazione alimentare (incluso l'imbottigliamento e l'inscatolamento) potrebbe offrire alcune interessanti opportunità, soprattutto nella misura in cui si riesca a trovare uno sbocco per la vendita dei prodotti nel sistema della ristorazione alberghiera dell'isola o all'estero.

ECUADOR

Si stima che, durante il 2008, il Prodotto Interno Lordo (PIL) dell'Ecuador sia cresciuto ad un tasso pari al 6,5%, mentre per il 2009 si prevede un rallentamento che ridurrà la crescita al 2%. Durante questo periodo, il tasso di inflazione del paese è aumentato in modo significativo, per effetto dello shock negativo costituito dall'aumento dei prezzi degli alimenti a livello internazionale che, nell'ottobre 2008, corrispondeva al 9,9% annuo. Durante il 2008, in linea col processo di cambiamento sostenuto dal Presidente Correa, il Parlamento ha elaborato una nuova Costituzione, che il referendum del 28 Settembre 2008 ha definitivamente approvato.

SITUAZIONE ECONOMICA

Durante il 2008 la politica fiscale ha registrato un andamento espansivo anche se, grazie alle entrate petrolifere favorevoli durante i primi tre trimestri dell'anno, si è registrato un surplus nel settore pubblico non finanziario.

Durante i primi nove mesi del 2008, il settore pubblico non finanziario ha registrato un surplus primario del 6% del PIL, mentre il risultato globale è stato un avanzo del 4,9% del PIL.

Questi risultati mostrano un miglioramento significativo, rispetto ai risultati osservati durante lo stesso periodo del 2007, grazie, fondamentalmente, al notevole miglioramento del prezzo del petrolio, durante questo periodo, nonché agli sforzi sostenuti dal governo per ottenere una maggiore percentuale dalle rendite petrolifere.

I positivi risultati del settore fiscale, uniti alla crescita del PIL durante il 2008, hanno inciso sulla riduzione del coefficiente del debito pubblico rispetto al PIL. Nel terzo trimestre del 2008 il debito pubblico totale dell'Ecuador è stato di 12.980 milioni di dollari, equivalenti al 24,5% del PIL, mentre il debito pubblico estero si è attestato intorno a 10.012 milioni di dollari, corrispondenti al 18,9% del PIL.

L'aumento delle entrate petrolifere del SPNF durante i primi nove mesi del 2008 è stato del 222%. Anche le entrate non petrolifere sono aumentate, in special modo le imposte sul reddito (aumento pari al 33,5%) e l'IVA (13,4%), avendo entrambe potuto beneficiare, durante questo periodo, sia dell'aumento del livello di attività che dei prezzi legati alle esportazioni. I ricavi, relativi all'aumento dell'avanzo delle imprese pubbliche, sono cresciuti del 63,6% durante il periodo di prezzi favorevoli.

Durante i primi nove mesi del 2008, le spese del SPNF sono aumentate del 69,5% rispetto allo stesso periodo del 2007. Tra le spese risaltano gli aumenti delle spese di capitale e la formazione lorda del capitale fisso, aumentato del 116,2%.

Tuttavia, anche le spese correnti, hanno registrato aumenti nello stesso periodo, (55,6%).

Tra i cambiamenti più importanti avvenuti nel contesto legislativo della politica fiscale di questo periodo si evidenziano: a) la riforma tributaria approvata dal Parlamento a dicembre 2007 con la “Legge di Riforma per l’Equità Tributaria in Ecuador” che ha, tra l’altro, eliminato le preassegnazioni; b) l’approvazione, nell’aprile del 2008, della “Legge Organica per il Recupero e l’Utilizzo delle Risorse Petrolifere dello Stato”, che ha eliminato i fondi petroliferi incorporandoli nel bilancio del Governo Centrale; c) l’approvazione, alla fine del mese di luglio del 2008, della “Legge Organica di Riforma ed Interpretazione della Legge sull’Equità Tributaria”.

A novembre 2008 il governo ha annunciato un pacchetto di misure economiche e finanziarie destinate a ridurre l’impatto in Ecuador della crisi finanziaria.

Nel 2008 l’inflazione annua in Ecuador si è attestata sul 9,1%. Questa situazione è stata conseguenza del forte impatto esterno sui prezzi dei generi alimentari verificatosi durante la prima metà dell’anno. Il tasso di cambio reale effettivo ha registrato un deprezzamento medio del 2,2% nei primi dieci mesi del 2008, grazie alla debolezza del dollaro statunitense, durante la prima metà dell’anno, nei confronti delle valute di soci commerciali quali la Colombia, tendenza che comunque, si è ribaltata a partire dal settembre 2008.

Durante il mese di ottobre del 2008 si è osservata, in generale, una riduzione dei tassi di interesse rispetto allo stesso periodo del 2007. Il tasso attivo di riferimento del segmento commerciale corporativo è passato dal 10,7% nell’ottobre 2007 al 9,2% nell’ottobre del 2008, mentre il segmento di credito commerciale alle piccole e medie imprese è passato dal 14,1% all’11,6%.

Durante il 2008 è continuata la crescita del settore finanziario.

I primi dieci mesi dell’anno hanno segnato una crescita degli attivi delle banche private, che registravano, sino all’ottobre del 2008, una crescita del 19,1%. La composizione del portafoglio attivo delle banche private ha privilegiato la liquidità, mantenuta all’estero tra l’ottobre del 2007 e l’aprile del 2008, periodo in cui ha raggiunto il 26% dell’attivo totale del settore.

A partire da quel momento, le turbolenze sui mercati internazionali hanno portato ad una riduzione dei depositi all’estero delle banche, nonostante siano stati mantenuti in portafoglio buoni del tesoro degli Stati Uniti. Viceversa, a partire dal mese di aprile del 2008, il portafoglio dei prestiti alle imprese ed agli altri residenti ha cominciato a registrare un aumento superiore alla crescita dell’attivo totale.

Tra gli elementi che hanno contribuito a determinare questa situazione spiccano l’elevata liquidità interna e la riduzione dei tassi di interesse, così come le trattenute

sul pagamento degli interessi all'estero, introdotte dalla Riforma Tributaria per i casi in cui non si accettano le trattenute come un credito nei paesi di origine dei fondi. Durante questo periodo l'ammontare dei buoni del tesoro si è mantenuto esiguo, risultando lo 0,6% del totale degli attivi nel settembre del 2008.

La crescita del PIL, durante il 2008, è stata stimolata principalmente dai consumi delle famiglie e dalla formazione lorda del capitale fisso. Quest'ultima ha ricevuto un impulso dai significativi aumenti nella realizzazione di opere pubbliche da parte del governo nel corso dell'anno. Risultano aumentati anche i consumi del governo centrale.

I due settori più dinamici dell'economia durante il 2008 sono stati quello dei servizi e quello delle costruzioni. Entrambi sono stati resi dinamici dall'aumento della spesa pubblica, sebbene la domanda privata abbia avuto un ruolo propulsore nel settore edile. Altri due comparti dinamici, che hanno beneficiato del notevole aumento della domanda interna durante l'anno, sono stati il commercio e l'industria manifatturiera.

La produzione di petrolio, da parte dell'impresa statale PETROECUADOR, ha avuto una ripresa del 3,2% durante i primi dieci mesi del 2008 rispetto allo stesso periodo del 2007. Tuttavia, il volume totale del petrolio estratto si è ridotto dello 0,1% rispetto allo stesso periodo del 2007, a causa di una riduzione del 4,2% del petrolio estratto dalle compagnie private.

È opportuno ricordare che, a partire dal 2007, il governo dell'Ecuador persegue una politica di incremento della percentuale sulle rendite petrolifere destinate allo Stato, che si applica anche ai contratti di partecipazione con imprese private (in cui le compagnie private ricevono una percentuale del totale del petrolio estratto) nonché alla rinegoziazione dei contratti di concessione. Un esempio di quest'ultimo caso è costituito dalla recente modifica del contratto di partecipazione di REPSOL-YPF.

Il tasso di disoccupazione nazionale urbana nel settembre del 2008 è stato pari al 7,1%: esso si è mantenuto stabile rispetto a quello osservato nell'anno precedente. Il tasso di occupazione piena invece è leggermente aumentato, passando dal 40,2% nel settembre del 2007 al 41,1% nel settembre del 2008.

BILANCIA COMMERCIALE

Il conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Ecuador ha registrato durante il 2008 un surplus. Questo risultato sta ad indicare il sostanziale miglioramento delle esportazioni petrolifere in virtù dell'aumento del prezzo del greggio durante il 2008.

Durante i primi nove mesi del 2008 il valore delle esportazioni è aumentato del 51,8%, di cui l'85% è imputabile al miglioramento delle esportazioni petrolifere. La

quantità di greggio esportato è aumentata del 4,8%, mentre il prezzo medio di esportazione è aumentato dell'85,8%. D'altro canto, nello stesso periodo, le esportazioni non petrolifere sono aumentate del 17,5% con particolare rilievo per quelle del settore bananiero, cui si deve la maggior parte dell'aumento, seguite a distanza dalle esportazioni di pesce in scatola.

Il valore delle importazioni è aumentato del 43% durante i primi nove mesi del 2008. Hanno maggiormente contribuito all'aumento le materie prime, con una crescita del 45,9%.

L'aumento degli investimenti in Ecuador, durante il 2008, ha contribuito a quello delle importazioni di beni di capitale, che nello stesso periodo sono aumentati del 41,5%: per effetto dei maggiori consumi, sia privati che pubblici, le importazioni di beni di consumo sono cresciute del 42%.

Durante il 2008 le rimesse degli emigranti hanno subito una decelerazione. Nel primo semestre del 2008 esse sono aumentate solo dell'1,6% rispetto allo stesso periodo del 2007 e come percentuale del PIL sono passate dal 3,2% al 2,8%. Ciò è dovuto ai problemi dell'economia degli Stati Uniti e al rallentamento registratosi in Spagna durante il 2008. Va tenuto presente che da questi due paesi proviene quasi il 90% delle rimesse.

Durante questo periodo gli investimenti esteri diretti (IED) si sono mantenuti su bassi livelli. Tra il primo semestre del 2007 ed il primo semestre del 2008 gli IED sono passati dallo 0,6% del PIL all'1% del PIL. A differenza di quanto osservato nel 2007, durante il 2008 gli investimenti esteri diretti sono risultati più dinamici nell'area dei servizi prestati alle imprese e nel commercio, rispetto al tradizionale settore delle miniere e dei pozzi petroliferi. Di fatto, nonostante gli alti prezzi del petrolio durante la seconda metà del 2007 ed i primi nove mesi del 2008, gli IED relativi a miniere e pozzi si sono mantenuti durante il primo semestre del 2008 sullo 0,5% del PIL, registrando valori simili a quelli osservati durante il primo semestre del 2007.

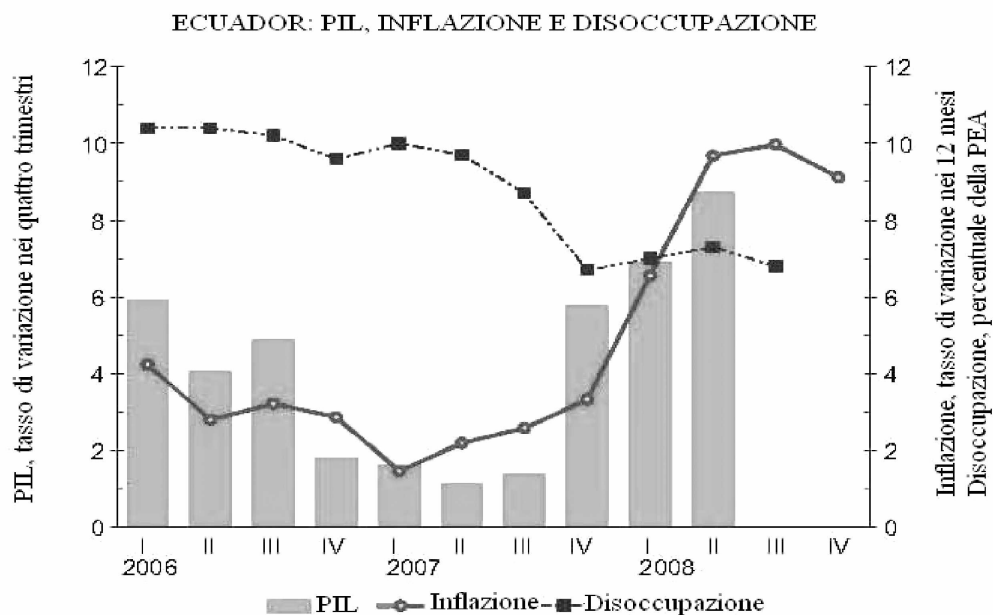
ECUADOR: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	3,9	2,5	6,5
Prodotto interno lordo per abitante	2,4	1,0	5,0
Prezzi al consumo	2,9	3,3	9,1 ^b
Salario minimo reale	3,3	3,9	8,2
Liquidità (M1)	19,1	18,6	37,2 ^c
Tasso di cambio reale effettivo ^d	1,2	5,1	2,2 ^e

Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione ^f	8,1	7,4	6,9 ^g
Risultato globale del governo centrale/PIL	-0,2	-0,1	-0,1
Tasso di interesse passivo nominale	4,4	5,3	...
Tasso di interesse attivo nominale	8,9	10,1	...

Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	14.213	16.070	20.723
Importazioni di beni e servizi	13.749	15.619	20.363
Saldo di conto corrente	1.618	1.650	1.568
Conto capitale e c. finanziario	-1.748	-263	1.132
Bilancia totale	-131	1.387	2.700

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Variazione nei 12 mesi sino a settembre 2008
- d) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- e) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- f) Include la disoccupazione nascosta
- g) Stime basate sui dati da gennaio a settembre



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

I rapporti economici e commerciali tra l'Italia e l'Ecuador negli ultimi anni hanno avuto un andamento crescente, caratterizzati da un interscambio commerciale sempre più rilevante che, nel 2008, ha registrato un valore di USD 712 milioni ed un incremento del 14,8%, rispetto all'anno 2007.

COMMERCIO ESTERO ITALIA – ECUADOR

(milioni di USD)

	2005	2006	2007	2008
Export FOB	115.9	170.7	161.7	201.7
Variazione Export	20.0%	47.3%	-5.3%	24.7%
Import CIF	386.2	426.7	458.4	510.3
Variazione Import	8.5%	10.5%	7.4%	11.3%
Interscambio Italia-Ecuador	502.1	597.4	620.1	712.0
Variazione interscambio	10.9%	19.0%	3.8%	14.8%
Saldo Bilancia Commerciale	-270.3	-256.0	-296.7	-308.6

Fonte: Banca Centrale dell'Ecuador

Nel 2008, l'Italia è risultata al primo posto tra i clienti europei dell'Ecuador (USD 328 milioni), mentre si è collocata al quarto posto tra i fornitori dell'Unione Europea. La bilancia commerciale Italia-Ecuador continua ad essere nettamente in favore dell'Ecuador: il deficit per l'Italia è passato da USD 296,7 milioni nel 2007 a USD 308,6 milioni nel 2008. L'esame delle due correnti di traffico rivela un incremento delle esportazioni dall'Italia verso l'Ecuador del 24,7%, mentre le importazioni sono cresciute dell'11,3%.

Tra le esportazioni italiane verso l'Ecuador, le macchine e gli apparecchi meccanici rappresentano il 43,71% del valore esportato, con un incremento del 4,73% nel 2008, rispetto al 2007. Seguono, per importanza, le macchine elettriche ed apparecchiature elettriche e di precisione che rappresenta l'11,46%, i prodotti chimici e le fibre sintetiche artificiali che rappresentano l'11,30% del totale esportato. I prodotti alimentari, bevande e tabacco hanno rappresentato il 7,02% nel 2008.

I principali prodotti esportati dall'Ecuador verso l'Italia sono compresi nel gruppo dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, che rappresentano il 52,02% del totale esportato, con una crescita del 22,86% nel 2008 rispetto al 2007. Il secondo gruppo più importante è rappresentato dai prodotti alimentari, bevande e tabacco, che nel 2008 ha rappresentato il 46% del totale esportato, registrando un incremento del 12,73% rispetto al 2007.

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

La presenza italiana è da tempo apprezzata in Ecuador. Continuano a risultare interessanti per le esportazioni italiane i seguenti comparti:

Macchine e apparecchi meccanici

Si tratta del comparto che riveste maggiore importanza per le esportazioni italiane e che ha rappresentato, nel 2008, il 43,71% (63,6 milioni di euro) dell'export totale verso l'Ecuador. Nel periodo analizzato si è avuto un incremento del 4,73%.

Macchine e apparecchiature elettriche di precisione

È il secondo comparto che riveste maggiore importanza per le esportazioni italiane e che ha rappresentato nel 2008, l'11,46% dell'export totale verso l'Ecuador, per un valore di 16,6 milioni di euro. Nel periodo analizzato si è avuta una notevole riduzione (-13,68%).

Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali

È il terzo settore, per importanza, dell'export italiano verso l'Ecuador, con 16,4 milioni di euro. Rappresenta l'11,3% dell'import totale dell'Ecuador, malgrado nel 2008 abbia registrato un calo del 17,54% rispetto al 2007.

Prodotti alimentari e bevande

Nel 2008 è stato il settore dell'export italiano verso l'Ecuador, che ha registrato la maggiore crescita (+98,31%), con un valore di 10,2 milioni di euro, che rappresenta il 7,02% del totale esportato verso l'Ecuador.

Oltre ai settori dell'abbigliamento, del legno e suoi derivati, del cuoio, della ceramica e del materiale per l'edilizia e dell'industria alimentare, ancora scarsamente rappresentati, esistono buone prospettive nei seguenti settori:

Agro-industria

Tale settore è considerato prioritario dal governo ecuatoriano. Sono già funzionanti diversi impianti per la lavorazione del caffè e del cacao, per la produzione dello zucchero e per la trasformazione e conservazione di numerosi prodotti agricoli. Ampi spazi di intervento sussistono per la collaborazione industriale nel settore ortofrutticolo, in special modo per la produzione di succhi e marmellate.

Pesca

Il settore della pesca ha assunto una posizione di rilievo nell'ambito dell'industria nazionale. In particolare la produzione di gamberi d'allevamento, la pesca del tonno e di altri prodotti ittici pregiati (aragosta, corvina, ecc.) fanno prevedere crescenti opportunità per l'industria italiana produttrice di attrezzature ed impianti per la pesca, per la conservazione e per l'inscatolamento del pesce.

Zone franche

Un elemento di particolare interesse potrebbe essere costituito dalle Zone franche previste dalla normativa ecuatoriana: secondo la “Ley de Zonas Francas” dell’Ecuador, per il principio di extra-territorialità, è permessa l’entrata di merci in esenzione di imposte doganali.

Attualmente sono in esercizio le seguenti zone franche:

- Zona Industriale di Esmeraldas (Zofree)
- Zona Commerciale e Industriale in Montecristi, Provincia di Manabí (Zoframa)
- Zona di Manta
- Zona Franca Metropolitana, Metrozona in Yaruqui
- Zona Franca di Cuenca (ZFC).

Nel marzo 1999 è stato costituito il “Consejo Nacional de Zonas Francas” (CONAZOFRA), responsabile della gestione delle attività in tali zone. Le attività autorizzate in queste aree sono molteplici, tra queste: produzione, imbottigliamento, assemblaggio, raffinazione. È possibile importare in via temporanea materie prime, macchinari e attrezzature necessarie per le attività autorizzate ed esportare prodotti finiti o semi-finiti. L’investitore straniero può operare nella Zona Franca costituendo una società o semplicemente istituendo una filiale, nominandovi un legale rappresentante. L’impresa così costituita gode delle agevolazioni di legge per un periodo di vent’anni rinnovabili. Gli utili conseguiti e i capitali investiti possono essere rimpatriati in esenzione d’imposta.

EL SALVADOR

La CEPAL stima che nel 2008 la crescita del PIL in El Salvador sia stata pari al 3%, un punto percentuale e mezzo circa in meno rispetto all'anno precedente. Le rimesse familiari (17,5% del PIL), per quanto abbiano subito un rallentamento, hanno comunque svolto un effetto di ammortizzatore nei confronti delle ricadute negative degli aumenti del prezzo internazionale del petrolio e degli alimenti sul conto corrente, che ha registrato un deficit del 6% del PIL. Il deficit fiscale globale del settore non finanziario (SPNF) è stato dello 0,9% del PIL, mentre l'inflazione annua ha raggiunto circa il 5%.

SITUAZIONE ECONOMICA

Nel 2009, gli effetti della recessione dell'economia mondiale influiranno sul PIL di El Salvador con una crescita stimata, approssimativamente, all'1% dal momento che si prevede una riduzione nelle esportazioni, nelle rimesse e negli investimenti esteri diretti (IED). Questa crescita sarà sostenuta dalla spinta del settore agricolo e zootecnico e da quello dei servizi, oltre che dall'effetto positivo dovuto alle risorse provenienti dalla "*Cuenta del milenio*" e dai maggiori investimenti pubblici avutisi per via della tornata elettorale, fattori che ammortizzeranno la riduzione della domanda estera. Si prevede che la diminuzione dell'attività economica e dei prezzi internazionali del petrolio favorirà una minore inflazione e che il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti sarà simile a quello del 2008.

Nel 2008 le entrate correnti del SPNF hanno rappresentato il 17% del PIL (l'8% in più rispetto al 2007). Il gettito è aumentato di circa il 12%, l'equivalente del 13,6% del PIL, cifra questa pari all'anno precedente. Tutto ciò grazie alla ricaduta positiva dei miglioramenti nell'amministrazione tributaria approvati con la riforma del 2005. Le spese correnti (16% del PIL) sono aumentate del 13,6% grazie all'aumento delle sovvenzioni. Sono stati concessi sussidi per il consumo dell'energia elettrica, dell'acqua, e del gas liquido e per i trasporti pubblici, per un ammontare pari a 400 milioni di dollari (1,8% del PIL).

Questa pressione sui conti fiscali ha originato un deficit globale del SPNF equivalente allo 0,9% del PIL (superiore di 0,7 punti percentuali rispetto al 2007). Il deficit globale del governo centrale ha raggiunto lo 0,6% del PIL. Il saldo del debito pubblico estero si è mantenuto relativamente stabile, mentre quello del debito pubblico interno è aumentato di circa il 12%: le emissioni di Buoni del Tesoro hanno raggiunto un saldo di 450 milioni di dollari (il 2% del PIL, appena 3 decimi più del 2007). Nel novembre del 2008, i partiti politici ed il governo hanno deciso l'approvazione

di un aumento del debito estero per un importo pari a 950 milioni di dollari in crediti offerti dalla Banca Interamericana di Sviluppo (BID) e dalla Banca Mondiale (BM). Di questi, 650 milioni di dollari serviranno per ripianare il debito in “Eurobonds” che scadono nel 2011 e la restante quota verrà utilizzata per sostenere lo sviluppo sociale. Le sfide che lo Stato dovrà affrontare per il 2009 in materia di risorse pubbliche, saranno costituite sia dall’individuazione dei sussidi sia dalla ricerca di procedure per snellirne l’attuazione.

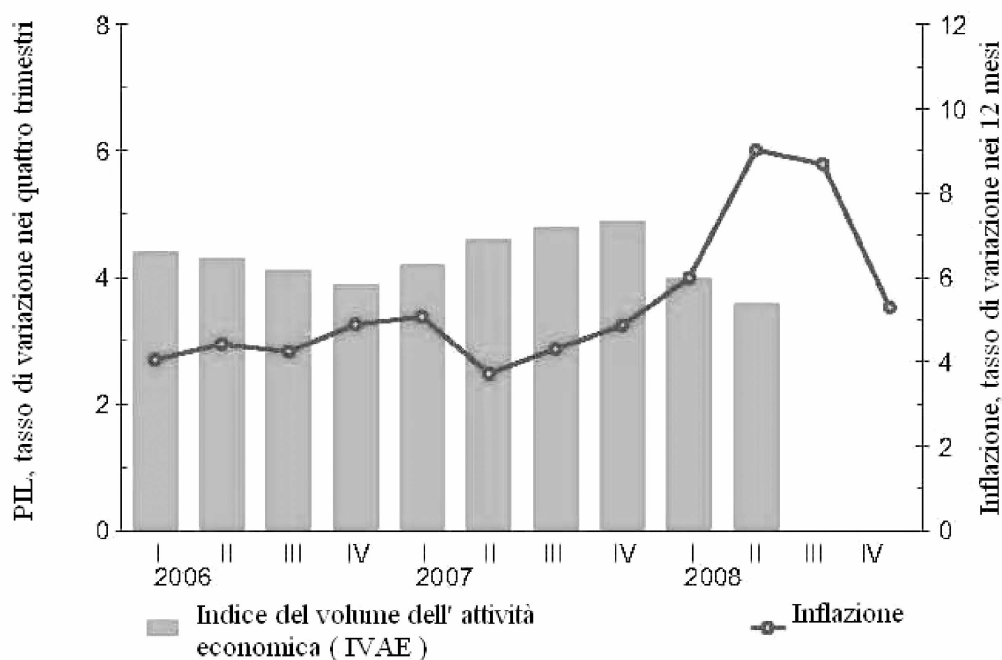
Nel 2008, i tassi di interesse nominali non hanno quasi registrato cambiamenti per cui i tassi di interesse reali sono stati negativi. Le restrizioni relative alla liquidità del sistema hanno avuto come ripercussione un rallentamento del credito bancario sia per il settore pubblico che per quello privato. I principali indicatori finanziari si sono mantenuti stabili. In ottobre, la Banca Centrale poteva contare su riserve internazionali nette pari a 2.344 miliardi di dollari (circa il 7% in più rispetto al 2007) equivalenti a 2,5 mesi di importazioni di beni e servizi.

Per il quarto anno consecutivo i prezzi favorevoli di alcuni prodotti agricoli e zootecnici hanno sostenuto, in questo settore, la crescita dell’8,4%, in modo quasi identico a quello del 2007. Le restanti attività produttive hanno dimostrato un trend positivo, ma con un ritmo di crescita ridotto rispetto al 2007. Il settore edile, quello manifatturiero e quello minerario sono cresciuti rispettivamente dell’1,7%, del 3,6% e del 4,5%. Le rimesse hanno sostenuto la crescita dei consumi privati di circa il 3,7%, tre punti percentuali in meno rispetto all’anno precedente. Gli investimenti pubblici (11% dell’investimento lordo fisso totale) sono cresciuti (13,7%) ma non hanno potuto compensare la diminuzione di quelli privati che si sono attestati sullo 0,9%. L’incertezza finanziaria mondiale ed il rallentamento dell’economia degli Stati Uniti hanno comportato una maggiore cautela rispetto agli investimenti ed una riduzione della crescita per l’anno 2008.

Verso la metà del 2008, l’inflazione annua ha superato il 9% per effetto delle pressioni al rialzo sui prezzi degli alimenti e sui derivati del petrolio. Dal settembre del 2007 allo stesso mese del 2008, il prezzo del paniere mensile di base per i generi alimentari - riferiti all’area rurale - è aumentato del 34,5% mentre per quella urbana è cresciuto del 27,8%. Per diminuire questo impatto negativo, verso la metà dell’anno il governo ha aumentato i sussidi ai trasporti pubblici, ha rafforzato il programma “Red Solidaria” per combattere la povertà estrema ed ha avviato il programma “Alianza por la familia” che cerca di sostenere il livello di vita delle famiglie nella fascia di reddito medio attraverso sconti sull’istruzione, ampliando la copertura sanitaria e rivalutando le pensioni. Nella seconda metà dell’anno l’inflazione si è ridotta ed il tasso annuo si è avvicinato al 5%. Nel giugno del 2008 i salari minimi nominali sono cresciuti del 5% per cui nella media dell’anno il salario minimo reale

si è mantenuto costante. La disoccupazione dichiarata e la sottoccupazione sono aumentate e per il 2009 è previsto un peggioramento. Durante il 2008 ed il 2009 potrebbe aumentare il numero di famiglie in condizioni di povertà.

EL SALVADOR: CRESCITA E INFLAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

Le esportazioni dei beni sono state dinamiche (17%), dieci punti percentuali in più rispetto al 2007. Le esportazioni non tradizionali sono aumentate del 24%, mentre quelle tradizionali hanno registrato una risalita (28%) grazie all'effetto dei prezzi dello zucchero e del caffè. Le esportazioni dei prodotti relativi alla delocalizzazione hanno recuperato qualcosa di ciò che si era perso negli anni precedenti, registrando una crescita del 12%, un tasso che non si osservava dal 2000. Le esportazioni dei servizi sono cresciute del 6%, mentre le importazioni di beni sono aumentate del 15%. Le esportazioni relative ai consumi, ai beni intermedi ed ai capitali sono aumentate rispettivamente del 9,8%, del 27% e del 3,5%. La spesa petrolifera ha raggiunto un saldo storico di 2 miliardi di dollari, il 9% del PIL ed il 18% del totale delle impor-

tazioni. Le importazioni relative ai servizi sono cresciute del 7%, otto punti percentuali in meno rispetto al 2007.

L'economia è stata favorita dagli introiti dovuti alle rimesse familiari (3.943 miliardi di dollari), anche se il loro ritmo di crescita si è ridotto del 6,7% per effetto della crisi economica negli Stati Uniti e per l'inasprimento della politica americana sull'immigrazione. Le rimesse hanno coperto circa l'81% del deficit commerciale (22% del PIL). Queste tendenze hanno evidenziato un deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti del 6% del PIL, mezzo punto percentuale in più rispetto al 2007, che potrà aumentare se il flusso delle rimesse continuerà a diminuire. Gli investimenti esteri diretti (IED) sono saliti a 463 milioni di dollari (2% del PIL) e sono stati destinati principalmente alla produzione elettrica, alla trasformazione delocalizzata, alle telecomunicazioni ed al settore finanziario, per un importo complessivo pari a un terzo degli IED del 2007.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

I rapporti tra Italia ed El Salvador sono tradizionalmente buoni e sono largamente determinati dalla presenza italiana nel campo della Cooperazione allo Sviluppo che, direttamente o tramite programmi di tipo regionale, dona a questo paese progetti di sviluppo attualmente in esecuzione per un valore complessivo di circa 8 milioni di dollari USA. Inoltre, nonostante l'apprezzamento dell'euro sul dollaro statunitense di circa il 50%, le importazioni dall'Italia si sono mantenute ad un buon ritmo in questi ultimi 3 anni. All'interscambio commerciale tra i due paesi ed alle relazioni economiche in generale si sta cercando di conferire maggiore slancio con la conclusione di appositi accordi, come ad esempio quello di Associazione con l'UE, che, tra l'altro, contempla anche un Accordo di libero scambio con la regione centroamericana.

In particolare, nel corso del 2007, l'Italia ha importato da El Salvador merci per un valore pari a 9,5 milioni di euro ed ha esportato nel paese beni per 36 milioni di euro. El Salvador importa dall'Italia soprattutto macchine e apparecchi meccanici, che incidono per circa il 60% sulle importazioni salvadoregne, filati tessili, prodotti chimici ed automobili, mentre esporta essenzialmente manufatti tessili, caffè, prodotti ittici (principalmente tonno in scatola), legname, apparecchi e congegni meccanici e piante ornamentali. L'ammontare dell'interscambio commerciale riflette, peraltro, solo parzialmente il livello effettivo delle attività economiche italiane nel paese. In esso non sono infatti contemplati i flussi finanziari relativi agli appalti pubblici assegnati ad imprese italiane, che costituiscono la componente di gran lunga più consistente del ritorno economico per l'Italia. A ciò vanno aggiunte le importazioni di prodotti *Made in Italy* provenienti per lo più da Stati Uniti, Messico e paesi limitrofi del Centro America, non rilevabili ai fini del conteggio statistico dell'ISTAT.

EL SALVADOR: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	4,2	4,7	3,0
Prodotto interno lordo per abitante	2,4	2,9	1,3
Prezzi al consumo	4,9	4,9	5,3 ^b
Salario minimo reale	-0,7	2,5	0,0
Liquidità (M1)	15,2	16,5	6,3 ^c
Tasso di cambio reale effettivo ^d	0,4	1,3	2,4 ^e
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	5,7	5,8	
Risultato globale del governo centrale/PIL	-0,4	-0,2	-0,6
Tasso di interesse passivo nominale	4,4	4,7	4,0 ^f
Tasso di interesse attivo nominale	7,5	7,8	7,6 ^f
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	5.186	5.527	6.320
Importazioni di beni e servizi	8.805	9.842	11.201
Saldo di conto corrente	-675	-1.119	-1.342
Conto capitale e c. Finanziario	747	1.399	1.639
Bilancia totale	72	280	297

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Variazione nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- d) Un tasso negativo significa un incremento di valore
- e) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- f) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Il *Made in or by Italy* è già di per sé un marchio che riscuote la piena fiducia ed interesse del consumatore salvadoreño. Pur se piccolo, il paese, con i suoi 5,9 milioni di abitanti, offre forti potenzialità di sviluppo dell'interscambio commerciale con l'Italia. L'interesse degli operatori italiani al mercato salvadoreño è ancora limitato,

nonostante le opportunità da questo offerte di potersi inserire nei più vasti mercati continentali americani, grazie all'esistenza di numerosi trattati commerciali preferenziali. Appaiono interessanti il settore turistico, quello tessile e dei servizi.

Il **settore agricolo** salvadoregno, ad esclusione dello zucchero e del caffè necessita di investimenti di sostegno.

Le principali attività industriali riguardano, invece, i settori delle **costruzioni**, **alimentare**, **tessile**, **chimico** e del **cemento**. Le migliori opportunità per gli investitori stranieri provengono dall'**agroindustria** (frutta tropicale, pesca e colture in acqua) dove, grazie alla Legge speciale delle Terre del 1996, vengono consentite la vendita o l'affitto di appezzamenti anche a cittadini stranieri.

Anche i **settori tessile**, **turismo** ed **ambiente** offrono interessanti prospettive di sviluppo. Il settore turistico è cresciuto del 10% nel 2007 e del 3,5% nel 2008, generando entrate valutarie nel 2007 pari a 714 milioni di dollari USA e 728 milioni nel 2008. Con ogni probabilità, questo settore sarà destinato a crescere nei prossimi anni.

L'**ambiente**, in special modo, risulta un settore interessante, con prospettive considerevoli per le grandi imprese del settore infrastrutturale e per le imprese del **legno**, dal momento che è attesa una campagna di rimboschimento intensivo proprio attraverso il rilancio della produzione del legno.

Crescente interesse tra gli investitori internazionali e locali riscuote il settore della **generazione elettrica**, sia idroelettrica (con la prevista realizzazione della diga di El Chaparral per un valore 210 milioni di dollari USA), sia geotermica (con lo sfruttamento delle ingenti risorse naturali a disposizione del paese che, peraltro, vede l'ENEL rivestire un ruolo di primaria importanza nella costruzione di centrali e nella commercializzazione del prodotto).

Notevole interesse suscita, inoltre, la prevista costruzione di una **linea ferroviaria** che dovrebbe unire il Porto di Cutuco – la cui costruzione è stata da poco completata – con un porto del vicino Honduras, al fine di agevolare il trasbordo di container dall'Oceano Pacifico a quello Atlantico.

La legislazione in materia di investimenti è molto aperta e riserva il medesimo trattamento agli investitori, sia che essi siano locali o stranieri.

Secondo la legge che regola il funzionamento delle **zone franche** in El Salvador, le persone fisiche o giuridiche nazionali o straniere che sviluppano Zone Franche hanno numerose agevolazioni fiscali, doganali e tariffarie.

Attualmente sono presenti nel paese **diciassette zone franche** che dispongono di diversi servizi e di forza lavoro locale insediata nelle vicinanze. Tra le più importanti si ricordano la Zona franca San Bartolo (prima zona franca del Paese, dispone di 23 edifici e di terreni per la realizzazione di spazi industriali: ospita industrie manifatturiere tessili, oreficeria, manifatturiere di borse di carta, assemblaggi elettronici);

El Pedegral (la più grande zona franca del paese che permette un facile accesso ai porti del Pacifico e dell'Atlantico: nelle immediate vicinanze dell'Aeroporto internazionale, la Zona ospita industrie tessili e dispone, tra l'altro, di un proprio apparato per il trattamento dell'acqua e di un generatore di energia elettrica); El Progreso; San Marcos; Exportsalva Free Zone e la più recente American Park Free Zone che ospita soprattutto industrie tessili in un'area industriale di circa 125.000 mq. È inoltre possibile situarsi fuori dai parchi industriali di zona franca, mantenendo le esenzioni.

GUATEMALA

Nel 2008 la crescita dell'economia guatemalteca si è attestata intorno al 3,3%, registrando un rallentamento rispetto al 5,8% registrato nel 2007. La crescita è stata sostenuta dalla domanda estera e dai consumi privati. L'inflazione annua è passata dall'8,7% al 10,9%, in gran parte determinata da fattori legati all'offerta: il deficit fiscale si è attestato intorno all'1,2% del PIL. Anche se il deficit commerciale risultasse elevato (16% del PIL), l'entrata dei trasferimenti correnti limiterebbe il disavanzo del conto della bilancia dei pagamenti al 5% del PIL. Il finanziamento di questo deficit verrebbe realizzato con flussi di capitale che andrebbero ad aumentare le riserve internazionali.

SITUAZIONE ECONOMICA

Le Autorità di governo, che si sono insediate nel gennaio del 2008, hanno dato priorità alle politiche sociali, allo sviluppo rurale, alla promozione delle piccole e medie imprese, alla sicurezza pubblica ed all'amministrazione della giustizia. Esse si sono impegnate nell'adozione di normative tali da consentire al governo di disporre di sufficienti entrate stabili.

Per il 2009, la CEPAL prevede una crescita dell'economia del 2%. Il bilancio di previsione per il 2009 prevede maggiori assegnazioni a favore delle aree prioritarie fissate dal governo. Le Autorità prevedono un deficit del governo centrale dell'1,7% del PIL. La maggiore spesa aiuterà a mitigare l'impatto sull'economia locale della recessione statunitense. Gli effetti sulla crescita economica si manifesteranno attraverso la diminuzione del ritmo di crescita delle entrate relative alle esportazioni, alle rimesse familiari ed ai flussi degli investimenti esteri diretti.

Il deficit del governo centrale nel 2008 è risultato pari all'1,2% del PIL, mostrando, per il secondo anno consecutivo, una riduzione. A causa del rallentamento economico e della maggiore inflazione, nei primi otto mesi del 2008 le entrate totali reali hanno subito una flessione di circa il 3,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Le spese totali si sono ridotte del 13%: c'è stata una riduzione delle spese per le opere pubbliche, come previsto all'inizio dell'anno dalla normativa sul bilancio al fine di consentire una maggiore trasparenza della gestione fiscale. Nel quarto trimestre si prevede di dare maggiore esecuzione a quanto previsto dal bilancio. La pressione tributaria è stata pari al 12% del PIL, molto al di sotto della media regionale.

Il Parlamento sta predisponendo l'Imposta di Solidarietà (ISO), che sostituirà l'Imposta Straordinaria e Temporale di Sostegno agli Accordi di Pace (IETAAP). È

stata proposta, inoltre, un'imposta sulla prima immatricolazione per tutti i veicoli importati (IPRIMA) che sostituirà così i dazi sulle importazioni. Nel 2009 sarà sottoposto al Parlamento un progetto di riforma delle imposte sul reddito, che sarà applicato in modo graduale.

Nel 2008 la Banca del Guatemala, così come altre banche della regione, ha dovuto affrontare un difficile problema di politica monetaria. Una parte importante delle pressioni inflazionistiche si è avuta per effetto delle pressioni dell'offerta estera, sulle quali la banca ha potuto influire ben poco, dovendo però, allo stesso tempo, cercare di contenere la propagazione inflazionistica per gli effetti del "*segundo turno*".

Le Autorità hanno dovuto prendere in considerazione i primi effetti del rallentamento dell'economia statunitense che ha colpito il livello dell'attività economica. In questo contesto, il principale tasso di interesse è aumentato solo due volte nel 2008, a marzo ed a luglio, quando questo indice è passato dal 6,5% al 7,5%. Invece nel 2007 sono stati effettuati sei aggiustamenti, avendo registrato il tasso un aumento dal 5% al 6,5%.

Il maggiore differenziale rispetto ai tassi di interesse degli Stati Uniti, ha provocato un'affluenza di capitali esteri a breve termine, stimolando un incremento del valore reale del "quetzal". Per contenerlo, nell'aprile del 2008 è stata attivata la regola della partecipazione nel mercato valutario, per cui le Autorità monetarie hanno effettuato acquisti per 242 milioni di dollari sino ad ottobre. Ciò ha permesso un aumento delle riserve internazionali di pari valore.

Nel 2008 gli aggregati monetari reali hanno registrato una caduta tra il 2% ed il 3% in presenza di una significativa riduzione della spesa fiscale, dell'aumento delle operazioni di sterilizzazione monetaria e del rallentamento della crescita dei crediti erogati dalle banche commerciali. La crescita reale del credito al settore privato ha subito una decelerazione al 4% rispetto al 16% del 2007. I tassi di interesse reali, attivi e passivi, sono stati in media, rispettivamente, del 2% e del 6%. Nel 2008, nel primo trimestre tre grandi banche estere, con presenza regionale sul territorio, si sono inserite nel sistema finanziario nazionale. Ciononostante, a metà dell'anno, la liquidità delle banche estere rappresentava solo l'8% dell'attivo totale del sistema bancario guatemalteco.

Nel 2008 la crescita economica ha subito un rallentamento al 3,3% – per effetto della diminuzione dei consumi privati provocata dal minor volume delle rimesse familiari – mentre la buona tenuta della domanda estera ha potuto evitare un rallentamento maggiore. Sono cresciuti tutti i settori, tranne quello delle costruzioni. I trasporti, le comunicazioni ed il settore bancario sono aumentati di due punti percentuali. Il settore delle costruzioni ha invece registrato un lieve rallentamento rispetto al

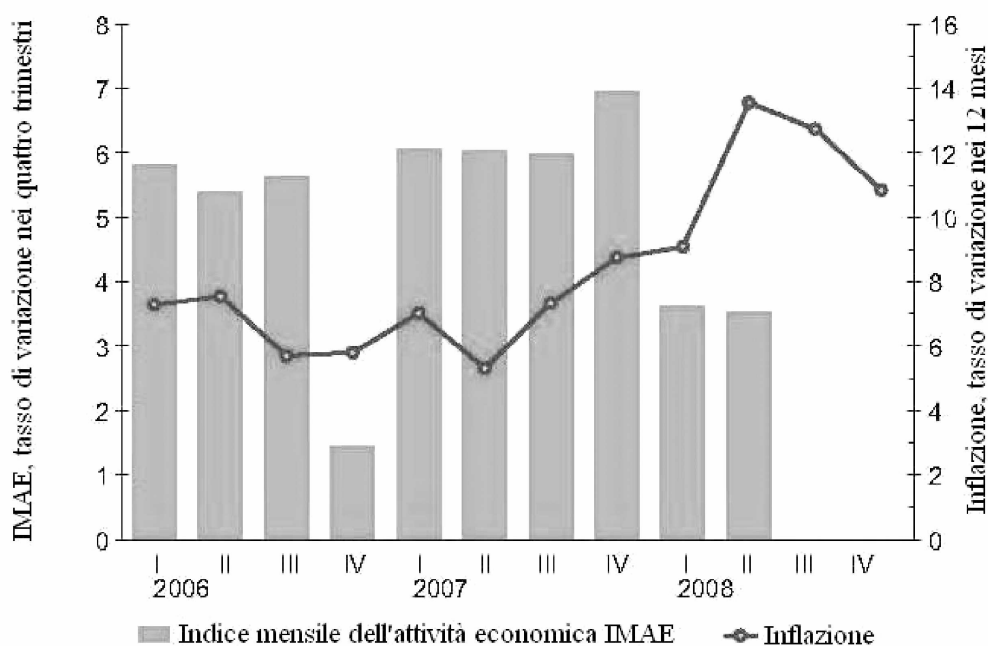
boom dell'anno precedente: questa inversione di tendenza è stata dovuta al rinvio sia di progetti privati sia delle opere infrastrutturali del governo al suo primo anno di attività. L'agricoltura e l'industria sono cresciute intorno al 2%.

Nel 2008 l'inflazione è cresciuta con una variazione su base annua del 14,2% a luglio, registrando poi una variazione più moderata a novembre pari al 10,9% (nel 2007 era stata dell'8,7%).

A questo risultato hanno contribuito principalmente i fattori dell'offerta, quali l'aumento del prezzo dei combustibili e quello degli alimenti che sono stati parzialmente fronteggiati con la rivalutazione nominale del tasso di cambio. Gli alimenti hanno registrato un aumento su base annua dei prezzi intorno al 15%, in parte per effetto della perdita dei raccolti provocata dalle forti piogge che hanno colpito il paese in ottobre.

Non ci sono dati disponibili per il 2008 sulle indagini a campione relative all'occupazione. Nel marzo del 2008, il Ministero del Lavoro ha stimato il tasso di disoccupazione nazionale intorno al 5,5%. Sino ad ottobre il salario minimo giornaliero non ha subito aumenti nominali, diminuendo invece di circa il 10% in termini reali.

GUATEMALA: INDICE MENSILE DELL'ATTIVITÀ ECONOMICA (IMAE) E INFLAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

Favorito da buoni prezzi rispetto alla media storica, il valore delle esportazioni di beni è cresciuto di circa il 15%, non discostandosi rispetto a quanto rilevato nel 2007. Su questo risultato ha inciso il boom del valore delle esportazioni non tradizionali (42 %), in special modo di quelle relative alle vendite dei prodotti alimentari e di quelli chimici. Fra le esportazioni tradizionali, spiccano quelle relative a caffè, cardamomo e petrolio: quelle relative allo zucchero hanno registrato una flessione del 16% dovuta, per la maggior parte, alla diminuzione dei volumi esportati per i problemi legati al trasporto marittimo. Le importazioni di beni sono aumentate dell'11 %, favorite dall'acquisto di beni intermedi e da quelli di consumo, mentre quelle relative ai beni di capitale hanno registrato una stagnazione. Sino all'ottobre del 2008, le entrate legate alle rimesse familiari sono state di 3,657 miliardi di dollari, e il ritmo della loro crescita annua si è ridotto al 6,7% (nel 2007 erano state pari al 14,4%), per effetto dei problemi dell'economia statunitense e per l'inasprimento della politica sull'immigrazione perseguita da quel paese. Le entrate relative agli investimenti esteri diretti sono state equivalenti al 2% del PIL, registrando un lieve aumento rispetto al 2007.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Si riporta di seguito il valore, in milioni di euro, dell'interscambio commerciale tra Italia e Guatemala.

Interscambio commerciale con l'Italia - valori in milioni di euro

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Esportazioni - FOB	99,83	92,25	80,99	80,37	83,42	98,31	120,91
Importazioni - CIF	32,61	24,77	28,13	30,51	30,65	35,45	35,41
Saldo	+67,22	+67,48	+52,87	+49,86	+52,77	+62,86	+61,18

Fonte: ICE

Interscambio commerciale con l'Italia - valori in milioni di euro

	2007*	2008*
Esportazioni - FOB	48,935	25,321
Importazioni - CIF	11,701	14,917
Saldo	+37,235	+10,403

* Primo quadrimestre

Nei primi mesi del 2008 il saldo dell'interscambio commerciale con il Guatemala rimane positivo per l'Italia, anche se in proporzione minore rispetto a quanto registrato nello stesso periodo del 2007.

Si osserva una diminuzione dei prodotti di maggiore esportazione, in particolare delle macchine per impieghi speciali, dei tessuti, delle macchine per impiego strumentale e di alcuni manufatti.

Buona la ripresa degli articoli di coltelleria ed altri oggetti in metallo, dei prodotti chimici di base, dei prodotti in cuoio non di abbigliamento. Nei primi sei mesi del 2008 risultano poi in aumento i seguenti settori di esportazione: pasta da carta, carta e cartone, cicli e motocicli, materiali da costruzione in metallo, autoveicoli.

GUATEMALA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	5,3	5,7	3,3
Prodotto interno lordo per abitante	2,7	3,2	0,8
Prezzi al consumo	5,8	8,7	10,9 ^b
Salario minimo reale	3,2	-1,6	-11,0
Liquidità (M1)	18,4	14,1	-0,5 ^c
Tasso di cambio reale effettivo ^d	-2,9	-0,0	-4,7 ^e
Percentuale media annua			
Risultato globale dell'amm.ne centrale/PIL	-1,9	-1,5	-1,2
Tasso di interesse passivo nominale	4,7	4,9	5,1 ^f
Tasso di interesse attivo nominale	12,8	12,8	13,3 ^f
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	7.601	8.721	9.914
Importazioni di beni e servizi	12.719	14.511	16.166
Saldo di conto corrente	-1.512	-1.697	-1.823
Conto capitale e c. finanziario	1.765	1.913	2.123
Bilancia totale	252	216	300

a) Stime preliminari

b) Variazioni nei 12 mesi sino a novembre 2008

c) Variazioni nei 12 mesi sino a ottobre 2008

d) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale

- e) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- f) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

I settori produttivi che presentano opportunità d'inserimento nel mercato guatemalteco sono i seguenti.

L'**industria manifatturiera**, nonostante alcuni segnali di rallentamento della crescita delle sue attività, grazie alla disponibilità di manodopera e alla vicinanza geografica al mercato nord-americano.

Il **turismo**, che rimane un settore interessante da sviluppare, per le ricchezze naturali e culturali che offre il Guatemala. È in aumento il turismo a scopo sanitario e per i trattamenti di bellezza per i bassi costi applicati nel paese.

Le **telecomunicazioni** (specialmente i "call centers" e l'"outsourcing"). Nel 2007 il settore telecomunicazioni ha registrato un forte aumento nell'area della telefonia mobile e dei servizi di internet. Per il 2008 la Banguat ha previsto che tale settore (insieme ai trasporti e magazzinaggi) potrà crescere del 18,5%.

Il settore dell'**intermediazione finanziaria**, delle **assicurazioni** ed altre attività ausiliari.

Le **energie rinnovabili**, campo di notevoli opportunità per quanto attiene a progetti di costruzione di centrali idro-elettriche e geo-termiche, di campi eolici, pannelli solari e biocombustibili in genere. Oltre alla produzione di energia elettrica il governo ha promosso un progetto di espansione del sistema di trasporto elettrico.

Progetti del governo per migliorare le **infrastrutture** (aeroporti, ampliamento dei porti nazionali, reti stradali di collegamento).

Alla fine del maggio del 2008, in occasione del Vertice per il Cambio Climatico e l'Ambiente del Centro America e dei Caraibi svoltosi in Honduras, i Presidenti del Guatemala e del Messico hanno annunciato il raggiungimento di un accordo per la fornitura da parte del Messico di 120 Mw di energia elettrica ad un prezzo, ritenuto di favore, di 90 dollari statunitensi per Mw (il prezzo sul mercato guatemalteco è pari a 130 dollari/1 Mw). L'iniziativa costituisce parte integrante del "Piano Puebla-Panama". I lavori necessari per la realizzazione dell'interconnessione, avviati nel 2007, prevedono un investimento di 37 milioni da parte del Guatemala con la costruzione di una linea di trasmissione di 71 chilometri, che da parte messicana si estenderebbe per altri 32 chilometri.

Il 13 luglio scorso il Presidente Colom ha firmato l'accordo di adesione del Guatemala all'iniziativa energetica PETROCARIBE. In base ai termini dell'accordo

il paese beneficerebbe di una somministrazione stabile di 20.000 barili di gasolio giornalieri.

Per le PMI con sede in Italia sarebbe possibile, dopo l'entrata in vigore del DR-CAFTA, effettuare alleanze o *joint ventures* con imprese guatemalteche con significativi vantaggi in termini di esportazione di tecnologia e di produzione a costi più contenuti.

HAITI

Secondo le stime preliminari, il PIL di Haiti ha registrato, nel 2008, una crescita dell'1,5%, mentre si è osservato un considerevole aumento del tasso di inflazione (19,8% registrato a settembre in chiusura dell'anno fiscale) ed un maggiore squilibrio tanto del deficit fiscale globale (2,1% del PIL) quanto del conto corrente della bilancia dei pagamenti (2,4% del PIL).

SITUAZIONE ECONOMICA

I risultati dell'economia haitiana nel 2008 sono stati peggiori del previsto, a causa di fattori di origine interna ed estera. Tra i primi figurano quelli di carattere politico-sociale, quale il clima di incertezza istituzionale che si è avuto tra aprile ed agosto, mentre si attendeva la designazione e la ratifica di un nuovo primo ministro e della sua compagine di governo; inoltre, una serie di disastri naturali hanno colpito il paese, causando danni considerevoli. Sul versante estero, così come per altre piccole economie estremamente dipendenti dall'importazione di generi alimentari e di idrocarburi, il notevole aumento dei prezzi di entrambe le voci – un trend che si è registrato sino a luglio del 2008 – ha rappresentato un problema di grande importanza per l'economia haitiana.

In un contesto internazionale avverso, caratterizzato dalla recessione negli Stati Uniti e dalle conseguenze ancora incerte della crisi internazionale finanziaria, si prevede che questi fattori possano incidere molto negativamente sull'economia haitiana nel 2009.

Le ripercussioni della crisi sulle istituzioni multilaterali – creditrici del 77% del debito di Haiti – e bilaterali potrebbero colpire specialmente gli impegni e gli esborsi da parte della cooperazione internazionale, i cui fondi coprono in notevole misura (90%) i programmi di investimenti pubblici.

Nel quadro degli accordi con la comunità finanziaria internazionale (il programma triennale 2006-2009 di servizio per la crescita e per la lotta contro la povertà del Fondo Monetario Internazionale), le Autorità nazionali si sono impegnate a raggiungere, entro giugno 2009, l'obiettivo della cancellazione del debito, che ha raggiunto circa novecento milioni di dollari. Questo obiettivo è stato mantenuto, nonostante il mancato raggiungimento di alcune mete concordate, per effetto delle straordinarie perturbazioni che hanno colpito l'economia haitiana.

Nel 2008 le Autorità hanno mantenuto una linea di cautela e di disciplina fiscale, attenendosi in gran misura ai termini stabiliti dal programma triennale. Per mitigare gli effetti delle perturbazioni esterne, tra aprile e giugno, sono state adottate

misure di sostegno rivolte alla riduzione del prezzo del riso ed al contenimento degli effetti dell'aumento del prezzo degli idrocarburi: si è fatto ricorso ai fondi del bilancio pubblico provenienti dagli accordi di finanziamento stipulati con la Repubblica Bolivariana del Venezuela (PETROCARIBE) e con altri donatori.

Le entrate tributarie sono diminuite dello 0,8% in termini reali: gli obiettivi previsti non si sono potuti raggiungere, sia per la stagnazione della produzione sia per le perdite fiscali, dovute alle importazioni di idrocarburi essendo stato sospeso il meccanismo di aggiustamento automatico ai prezzi internazionali dei prezzi locali.

Si è comunque registrata una notevole crescita delle donazioni (82,3%), e di certe partite tributarie dirette (imposta sul reddito) ed indirette (IVA), che hanno mostrato un andamento positivo (del 3,6% e del 4,8% rispettivamente), grazie, tra le altre misure, ai nuovi meccanismi di fiscalizzazione.

Nonostante la contrazione in termini reali sia delle spese per interventi (-44%) sia degli investimenti (-12,5%), si è potuta osservare una variazione positiva (8,5%) delle uscite totali, per effetto dell'aumento dei salari (16%) e dei sussidi (287%): questi ultimi hanno rappresentato il 2,2% del PIL. L'incremento del deficit fiscale globale (2,1% del PIL) è stato finanziato grazie ad apporti esteri straordinari, senza dover ricorrere a finanziamenti monetari.

Sul fronte del debito estero (27,3% del PIL), la riduzione del servizio del debito risulta l'evento più significativo, essendo passata da 75 a 49 milioni. Si è avuto anche un nuovo indebitamento di 135 milioni di dollari con "Petróleos de Venezuela S.p.a.", nel quadro dell'accordo petrolifero con questo paese entrato pienamente in vigore da marzo.

La politica monetaria della Banca della Repubblica di Haiti (BRH) è orientata verso la riduzione della liquidità, così da mitigare gli effetti inflazionistici. La Banca ha applicato sia un aumento del tasso d'interesse (dal 4% all'8% sui buoni BRH a 91 giorni) sia un aumento - dal 27,5% al 37,5% - della composizione in "gourdes" della copertura del coefficiente di riserva legale in valuta. Rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, in settembre, nonostante l'incremento dei crediti privati (25,1%), i crediti interni netti sono aumentati solo del 3,4%, per effetto della notevole riduzione dei crediti pubblici.

Le riserve internazionali nette sono cresciute del 7% rispetto all'anno precedente, nonostante le vendite nette di dollari effettuate dalla BRH: ciò grazie ad una serie di interventi, il cui obiettivo è stato ridurre il deprezzamento della moneta nazionale. Quest'ultimo è stato del 10,5% nominale tra ottobre 2007 e settembre 2008, per quanto, durante l'anno fiscale, sia aumentato in media del 2,3%. Per questo motivo, nonché per l'alto tasso di inflazione interna, il tasso di cambio reale ha mostrato un incremento del 6% rispetto all'anno precedente.

Nel corso del 2008 la modesta crescita del PIL (1,5%), è stata condizionata in gran misura dalle perturbazioni che ha dovuto affrontare l'economia haitiana. Il notevole aumento dei prezzi internazionali ha provocato una riduzione della capacità di acquisto delle famiglie nonché un aumento dei costi: tuttavia, l'apporto delle rimesse, per quanto abbia presentato un minore dinamismo, ha contribuito ad attenuare gli effetti diretti sui consumi.

Gli investimenti hanno registrato un andamento favorevole sino al mese di marzo: questa tendenza è stata frenata in aprile dalla crisi istituzionale, in special modo per quanto concerne gli acquisti relativi a macchinari ed attrezzature. L'edilizia è cresciuta all'incirca del 4%.

Il tasso medio di inflazione del 2008 (14,4%) è quasi raddoppiato rispetto a quello del 2007 (8,9%), mentre la sua variazione annua (19,8%) sta ad indicare che in dicembre si attesterà intorno al 20%. Due sono state le cause fondamentali della sua risalita: il paniere dei generi alimentari e le importazioni di idrocarburi. L'inflazione differenziata dei beni locali (14,7%) e di quelli importati (27,2%) ha riportato questa asimmetria sino alla fine di settembre. Queste perturbazioni sono state accompagnate da una drastica riduzione del potere di acquisto dei salari, il cui deterioramento, negli ultimi cinque anni, ha raggiunto il 70%.

BILANCIA COMMERCIALE

La diminuzione del valore delle esportazioni (9%) contrasta con l'aumento delle importazioni (21%). Il deficit della bilancia commerciale è stato ancora più forte ed è stato accompagnato dal notevole deterioramento dei termini di interscambio (-23%). Nonostante le entrate correnti, costituite da donazioni e soprattutto da rimesse (429 e 1.258 milioni di dollari, rispettivamente), il deficit di conto corrente (2,4% del PIL) è cresciuto rispetto al 2007 (0,5%).

Il saldo del conto finanziario della bilancia dei pagamenti (267 milioni di dollari) si è raddoppiato e sono aumentate le entrate nette di risorse, grazie ai nuovi esborsi ed alla riduzione di un terzo del servizio del debito.

Insieme ai fattori precedentemente segnalati di per sé preoccupanti, le inondazioni provocate dal passaggio dei quattro cicloni (Fay, Gustav, Hanna, Ike), in agosto e in settembre, hanno avuto conseguenze disastrose per il paese: circa 900 morti, più di 800.000 persone colpite e danni totali pari a circa il 15% del PIL.

Oltre agli effetti immediati – problemi di scarsità, aggravamento della situazione di precarietà alimentare, diminuzione delle finanze pubbliche per effetto dei notevoli esborsi e del riorientamento delle spese – è probabile che le conseguenze socio-economiche di questi disastri si sentano nell'anno fiscale 2009, compromettendo i già esigui progressi produttivi e sociali. La dimensione e la portata di queste ripercussio-

ni potrebbero essere mitigate dalla riattivazione di settori chiave, quali le infrastrutture e l'edilizia nonché da attività che producano occupazione e reddito.

Saranno determinanti al riguardo i progetti che permettono un recupero del settore agricolo, le cui perdite ascendono a circa 200 milioni di dollari.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Le relazioni commerciali con Haiti sono modeste in ragione dello sviluppo economico relativo del paese, del cambio poco favorevole del dollaro e dell'euro con la moneta locale e della crisi economico-finanziaria internazionale in atto.

L'assenza di istituti di statistica rende molto difficile la diffusione di dati.

Attualmente l'interscambio commerciale tra l'Italia e Haiti è limitato principalmente al settore agroalimentare. Modesta è anche la presenza nel settore automobilistico.

Principali clienti: USA (oltre l'85% dell'esportazioni) seguiti dalla Repubblica Dominicana (6,4%) e Canada (3,6%)

Principali fornitori: USA (tra il 40%-70%), Repubblica Dominicana (10%), Cina, Perù, Brasile e Colombia (3%)

Le esportazioni di Haiti (2008)

- prodotti tessili (accordo HOPE) 472 Milioni di \$ USD
- olio essenziale di vetiver -17 Milioni di \$ USD
- manghi (tradizionalmente verso gli Usa – 15 Milioni di \$ USD
- Rum

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Industria agro-alimentare, motori, generatori e trasformatori elettrici, veicoli e macchine agricole, macchine tessili e del settore tessile in generale.

HAITI: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	2,3	3,2	1,5
Prodotto interno lordo per abitante	0,7	1,5	-0,2
Prezzi al consumo	10,3	10,3	18,0 ^b
Salario minimo reale	-12,0	-7,6	-14,2
Liquidità (M1)	2,7	12,7	17,4 ^c

Percentuale media annua			
Risultato globale del governo centrale/PIL ^d	0,3	-1,6	-2,1
Tasso di interesse passivo nominale ^e	6,0	5,2	2,4 ^f
Tasso di interesse attivo nominale ^g	29,5	31,2	23,3 ^f
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	695	782	818
Importazioni di beni e servizi	2.136	2.319	2.686
Saldo di conto corrente	-73	-29	-168
Conto capitale e c. finanziario	166	188	239
Bilancia totale	93	159	70

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- c) Variazione nei 12 mesi sino a settembre 2008
- d) Anno fiscale
- e) Media dei tassi minimi e massimi dei depositi a scadenza
- f) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre
- g) Media dei tassi minimi e massimi dei prestiti

HONDURAS

L'economia dell'Honduras, durante il 2008, è cresciuta del 3,8% dato che, se rapportato al 6,3% del 2007, rappresenta un rallentamento. La crescita ha continuato a ricevere una spinta dai consumi privati, grazie agli introiti derivanti dalle rimesse familiari. L'inflazione annua, per effetto dei fattori dell'offerta, è aumentata dall'8,9% del 2007 al 12% circa.

Il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti, equivalente al 12% del PIL, rappresenta un equilibrio difficilmente sostenibile. Il deficit commerciale è risultato considerevole (29% del PIL), anche se contenuto grazie alle entrate dei trasferimenti correnti e dei flussi di capitali.

Sino ad ottobre, si è registrata una perdita di riserve internazionali pari a 160 milioni di dollari.

Nel mese di agosto, l'Honduras è entrato a far parte dell'Alternativa Bolivariana per l'America Latina ed i Caraibi (ALBA).

SITUAZIONE ECONOMICA

La CEPAL stima che nel 2009 il PIL crescerà del 2%. Questo minore dinamismo si spiega con la recessione dell'economia statunitense, i cui effetti si risentono sull'economia reale con una minore domanda di esportazioni dall'Honduras, una riduzione delle entrate provenienti dalle rimesse familiari e minori flussi legati agli investimenti esteri diretti. Nell'aprile del 2008, è stato approvato un accordo finanziario, per diritti speciali di prelievo col Fondo Monetario Internazionale (FMI); questo finanziamento sarà utilizzato dalle Autorità a scopo preventivo. Gli obiettivi prioritari di questo accordo sono il riorientamento ed il consolidamento della situazione fiscale ed il rafforzamento del settore energetico.

Il deficit fiscale del PIL si è ridotto dal 2,9% nel 2007 al 2% circa nel 2008. Quest'anno si prevede che le entrate totali, in termini reali, cresceranno del 2%, che le spese correnti diminuiranno del 3% e che quelle di capitale aumenteranno dello 0,5%. Tra gennaio e maggio del 2008, i conti fiscali sono andati incontro ad un peggioramento, poiché le entrate totali reali del governo centrale sono diminuite del 2%; nel secondo semestre, invece, c'è stata una migliore tenuta delle entrate, favorite dall'applicazione della legge antievasione. Le spese totali sono aumentate del 16% nei primi cinque mesi, mentre nel secondo semestre hanno registrato una riduzione dovuta alla diminuzione delle sovvenzioni ai combustibili e all'energia elettrica. Sono stati mantenuti, invece, gli aiuti generalizzati per il consumo di energia elettrica e quelli nei confronti delle imprese statali di questo settore (ENEE). In settembre, il

Congresso Nazionale ha approvato una riforma della legge relativa all'imposta sul reddito, elevando la base esente da 70.000 a 130.000 "lempiras" (equivalenti a circa 6.900 dollari).

Nel primo semestre del 2008, il tasso della politica monetaria è aumentato in quattro occasioni, raggiungendo il tetto del 9%, mentre nel secondo semestre si è mantenuto inalterato. Sino ad agosto, gli aggregati monetari reali hanno mostrato cadute annue dell'11% e del 7%, rispettivamente, nei confronti di M2 ed M3. Si stima che la crescita del credito al settore privato scenda, per la fine del 2008, al 5% rispetto al 21% del 2007. Per affrontare la crisi finanziaria internazionale, nell'ottobre del 2008, le Autorità monetarie hanno ridotto il coefficiente di riserva obbligatoria dal 12% al 10%, garantendo 1.800 milioni di "lempiras" (equivalenti a 95 milioni di dollari) al sistema bancario nazionale. Grazie a questa misura, è migliorata la disponibilità creditizia del sistema bancario, colpito dalle restrizioni del credito estero, e si è provveduto ad attivare aiuti per affrontare i danni causati dalle inondazioni. Nel 2008 il range-obiettivo dell'inflazione è aumentato sino al 9%, con un margine di tolleranza di circa un punto percentuale. Sino a novembre la quotazione nominale del tasso di cambio si è attestata sui 18,9 "lempiras" per dollaro, e tra il dicembre del 2007 ed il settembre del 2008, la "lempira" ha registrato un incremento di valore del 5% in termini reali.

Il settore finanziario honduregno registra una certa solidità, dal momento che esso è poco esposto al contagio derivante dalla crisi finanziaria internazionale. Le case madri delle principali banche estere hanno esortato le proprie filiali in Honduras a mantenere un maggiore livello di liquidità e ciò ridurrà il credito disponibile in futuro. A metà dell'anno, gli attivi delle banche estere rappresentavano il 20% della liquidità totale del sistema bancario dell'Honduras.

Tra il dicembre del 2007 e l'agosto del 2008 il debito estero pubblico è aumentato del 9% e quello interno del 15%. Per affrontare la drastica riduzione di liquidità, il governo dell'Honduras sta attivando diverse linee di credito agevolato. Gli accordi col Governo della Repubblica Bolivariana del Venezuela si sono tradotti in aiuti per un importo di 30 milioni di dollari destinati alla Banca Nazionale per lo Sviluppo Agricolo (BANADESA) ed in 100 milioni di dollari gestiti attraverso l'ALBA. Il governo dell'Honduras ha richiesto, insieme ad altri governi del Centroamerica, un finanziamento alla Banca Centroamericana per l'Integrazione Economica (BCIE): essa ha anche accesso, insieme ad altri paesi, ad un fondo della "Banca Interamericana di Sviluppo" (BID), destinato a fronteggiare l'aumento dei prezzi degli alimenti.

L'economia honduregna è aumentata del 3,8% nel 2008, registrando un'importante diminuzione del ritmo di crescita rapportata al 6,3% del 2007. L'unico settore

che ha superato il tasso di crescita dell'anno precedente è stato quello agricolo, che è aumentato del 5,5% in rapporto al 5,0% del 2007. La crescita è stata stimolata dalla domanda interna: nel 2008 gli investimenti sono stati molto dinamici. A causa delle forti piogge che hanno flagellato il territorio in ottobre, non si è potuto procedere alle semine di fagioli, per cui si andrà incontro, nei prossimi mesi, ad una serie di problemi di approvvigionamento: forti perdite si sono avute nelle coltivazioni del mais.⁶¹

Sino ad ottobre i prezzi al consumo hanno registrato un aumento annuo del 13,1%, per effetto dei rincari, durante il corso dell'anno, dei prezzi dei generi alimentari e del petrolio. A luglio, la variazione annua del prezzo dei generi alimentari è stata del 24%: successivamente è rallentata sino a raggiungere il 20% ad ottobre. Grazie ai sussidi, gli aumenti nel settore dei trasporti si sono attestati nella media generale. L'inflazione ha compensato l'aumento dei salari minimi, che, in termini reali, si sono mantenuti stabili.

BILANCIA COMMERCIALE

Sino ad agosto 2008 le esportazioni dei prodotti tradizionali, favorite dai buoni prezzi, hanno presentato una crescita robusta, pari al 21%, superiore di 4 punti percentuali a quella registrata nel 2007. Anche le esportazioni non tradizionali sono state più dinamiche (11%) rispetto al 2007 (6%). I beni destinati alla trasformazione – nei casi di delocalizzazione – hanno proseguito nella tendenza alla riduzione del proprio ritmo di crescita, pari all'1,5% nel 2008. Sino ad agosto le importazioni dei beni sono aumentate di un 25%, per la quotazione stabile del "lempira", l'aumento del costo del petrolio e l'acquisto di beni di capitale, mentre l'acquisto dei beni di consumo è stato contenuto. Il saldo del deficit della bilancia dei pagamenti aumenterà, raggiungendo il 12% del PIL: questa cifra sarebbe risultata maggiore se i prezzi del petrolio non si fossero ridotti a partire da luglio. Per la fine del 2008 si stima che le rimesse registreranno un tasso di crescita dell'8%, due punti percentuali al di sotto dell'aumento avutosi nel 2007. Nell'ottobre del 2008, dopo i contatti con le Autorità statunitensi, si è ottenuta la proroga della "Condizione di Protezione Temporale" (TPS) accordo che consentirà a 75.000 honduregni, sino al giugno del 2010, di vedere meno colpiti i flussi delle rimesse.

⁶¹ Secondo i dati ufficiali, il bilancio dei forti temporali è stato di almeno 34 morti, 16 dispersi, 69.000 danneggiati, con perdite per quasi 154 milioni di dollari.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

I rapporti economico-commerciali tra Italia e Honduras sono modesti.

Nel 2008 il volume dell'interscambio si è attestato sui 49,2 milioni di euro (69,7 milioni di euro nel 2007, -29,3%): l'Italia ha esportato beni per un valore di 32,7 milioni di euro (53 milioni di euro nel 2007, -38%) ed importato per un valore di circa 16,5 milioni di euro (16,7 milioni nel 2007), con un saldo a favore dell'Italia pari a 16,2 milioni di euro (circa 36,2 milioni di euro nel 2007, -55 %).

L'Italia esporta soprattutto macchinari ed apparecchi meccanici, prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali, prodotti in metallo esclusi macchine e impianti, autoveicoli e parti di ricambio, mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere, prodotti alimentari e bevande, mentre importa principalmente caffè, banane, argento e mobili in legno.

Al fine di favorire una maggiore presenza di imprese italiane, l'Italia ha avviato un negoziato per la conclusione di un Accordo di promozione e protezione degli investimenti che si trova in fase di negoziazione.

HONDURAS: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	6,3	6,3	3,8
Prodotto interno lordo per abitante	4,2	4,2	1,7
Prezzi al consumo	5,3	8,9	10,9 ^b
Salario minimo reale	5,1	2,8	-0,0
Liquidità (M1)	24,0	16,3	5,1 ^c
Tasso di cambio reale effettivo ^d	-2,5	-1,8	-2,9 ^e
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	4,9	4,0	
Risultato globale del governo centrale/PIL	-1,1	-2,9	-1,9
Tasso di interesse passivo nominale	9,3	7,8	8,9 ^f
Tasso di interesse attivo nominale	17,4	16,6	17,4 ^f
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	5.881	6.344	6.639
Importazioni di beni e servizi	8.301	9.594	10.789
Saldo di conto corrente	-509	-1.225	-1.683
Conto capitale e c. Finanziario	820	1.063	1.457
Bilancia totale	311	-162	-225

- a) Stime preliminari
- b) Variazioni nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Variazioni nei 12 mesi sino a settembre 2008
- d) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- e) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- f) Dati su base annua, media da gennaio a settembre

SETTORI D'INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Vi è nel paese un considerevole potenziale per il *Made in Italy*, anche se i prodotti importati dall'Italia e dagli altri paesi UE, risentono dei dazi assai elevati e degli orientamenti tuttora protezionistici del mercato locale. La situazione potrebbe migliorare con la ripresa dell'economia, l'apertura dei mercati della regione centroamericana, nel quadro del CAFTA e, in prospettiva, con la finalizzazione dei negoziati commerciali tra l'UE ed i paesi dell'area centroamericana.

Infrastrutture e servizi

È questa un'area particolarmente attraente, sia perché in numerose municipalità dell'Honduras è invalsa la tendenza a dare in concessione i servizi pubblici, sia perché l'uragano Mitch, che ha gravemente danneggiato le infrastrutture del paese (strade, reti idriche ecc.), ha creato una forte domanda d'interventi nel settore.

Nell'ambito del Piano Puebla – Panama (PPP), di particolare interesse è per l'Honduras il progetto per la realizzazione del cosiddetto “Corridoio Logistico”, tra il Porto di Cutufo sul Pacifico, (nel El Salvador) e Porto Cortes (sul versante caraibico dell'Honduras). L'imponente arteria stradale potrebbe divenire una valida alternativa al Canale di Panama, per il flusso delle merci che attraverseranno l'Istmo. Il progetto per la parte sul territorio honduregno (100 km), richiederà per la sua costruzione circa 24 mesi ed un costo di 75 milioni di USD parzialmente finanziabili da parte della Banca d'Integrazione Economica Centro Americana (BCIE). Sono disponibili anche fondi europei per il tratto dell'arteria che verrà riservato a imprese di paesi esterni alla Regione.

Privatizzazioni di settori strategici delle imprese pubbliche

Il governo honduregno ha lanciato un vasto programma di privatizzazioni del settore pubblico (telecomunicazioni, telefonia fissa e cellulare, settore ospedaliero): le procedure di gara sono state affidate al PNUD. Sono state effettuate oltre 90 procedure di gara per un importo complessivo di 7 milioni 880 mila USD.

Tessile

Il governo honduregno ha puntato molto sullo sviluppo industriale e particolarmente sulle potenzialità offerte dal settore della “Maquila”. Vi sono importanti incentivi e facilitazioni per gli investitori esteri: esenzioni fiscali e facilitazioni nelle zone industriali di libero scambio. Tra i principali benefici di cui godono le imprese operanti nelle zone di lavorazione per l’esportazione, ricordiamo:

- La possibilità di cambiare valuta senza commissioni;
- L’importazione libera da imposte di qualsiasi macchinario e materia prima;
- L’esenzione da imposte sul reddito societario, personale e sui proventi delle vendite;
- La possibilità di effettuare distribuzione di utili e di capitale in qualsiasi momento e senza restrizioni;
- L’applicazione di pratiche burocratiche semplificate per l’entrata e l’uscita di navi “container”;
- L’opportunità per molti prodotti di entrare liberamente negli USA e in altri paesi dell’area Centro Americana e Caraibica, grazie all’iniziativa della Conca dei Caraibi.

L’industria della “Maquila” è prevalentemente concentrata nella zona nord del paese, attorno alla città di San Pedro Sula (500.000 abitanti), la seconda dell’Honduras ed il cuore industriale del paese. La città, servita dal contiguo Porto Cortes, a 50 km di distanza, (una delle principali infrastrutture Portuali della Regione), è dotata di moderne attrezzature ed offre un rilevante potenziale anche per investimenti di tipo agro-industriale.

Turismo

Il crescente afflusso di turisti, attratti dalle spiagge caraibiche e dalle imponenti rovine Maya (tra le più importanti della regione) costituisce una straordinaria risorsa per canalizzare flussi di valuta estera verso l’economia honduregna.

L’Honduras ha approvato una legge che istituisce un Fondo Fiduciario per lo sviluppo turistico della Baia di Tela. Viene creato un Fondo fiduciario di gestione a capitale misto: 49% fondi pubblici, 51% fondi privati, aperto agli investitori esteri per lo sviluppo di un villaggio turistico in località “Los Micos”, con 8 alberghi, un centro residenziale, con campo da golf su di un’area di 312 ettari, la realizzazione di un molo per l’attracco di navi da crociera transatlantiche. Viene istituita la “Società per lo Sviluppo turistico della Baia di Tela” che presiederà allo sviluppo del Progetto.

Agricolo-alimentare

L’apporto delle imprese italiane potrebbe assumere una valenza importante nella formazione di piccoli e medi imprenditori agricoli e di cooperative. L’Honduras

dispone di terra straordinariamente fertile, che consente più raccolti l'anno. Si segnala l'esistenza in Honduras di un Centro di eccellenza nel settore agricolo, la "Scuola di agricoltura Panamericana El Zamorano", che forma quadri provenienti da tutto l'emisfero latino-americano. Potrebbe essere esaminata la possibilità di "Joint ventures" nel settore delle produzioni agricole di nicchia, come l'agricoltura biologica, gli ortaggi "gourmet", la produzione di latte e derivati e l'allevamento. È opportuno segnalare le buone potenzialità dello sfruttamento del legname, anche pregiato, e la fiorente industria di mobili d'artigianato.

Miniere ed estrazione

Il paese offre interessanti possibilità per quanto riguarda lo sfruttamento minerario, in quanto il sottosuolo dispone di notevoli quantità di oro, zinco, marmo e pietra calice.

La legge sulle Zone Franche ("Ley de Zona Libre" - ZOL)

Il regime di zone franche vigente in Honduras nasce nel 1976 con l'istituzione della Zona Libera di Puerto Cortés. Tale regime è stato successivamente ampliato, nel 1979, alle aree di Amapala, Tela, Choloma, Omoa e La Ceiba: le zone franche sono aree doganali e fiscali extraterritoriali, nelle quali si possono insediare imprese individuali o collettive al fine di godere di particolari incentivi e benefici fiscali.

A tali zone possono accedere imprese commerciali e industriali, nazionali e straniere, dedite principalmente alle esportazioni e ad attività connesse o complementari. L'introduzione di merci nelle zone franche è esente da imposte doganali, diritti consolari, imposte interne e di consumo e da ogni altro tipo di imposizione direttamente o indirettamente correlato alle operazioni doganali. La produzione e la vendita effettuate all'interno di una zona franca, nonché gli immobili e gli stabilimenti commerciali e industriali, esistenti nella medesima, sono esenti dal pagamento di imposte e tributi municipali.

MESSICO

Una forte diminuzione del dinamismo delle esportazioni, combinata soprattutto nel secondo semestre dell'anno con l'indebolimento generale della domanda interna, ha determinato una riduzione della crescita del prodotto interno lordo del Messico, che è passato dal 3,2% del 2007 all'1,8% del 2008.

I consumi privati hanno subito la stretta creditizia, dovuta alla politica monetaria piuttosto restrittiva del primo trimestre: è inoltre diminuito il ritmo di espansione della massa salariale reale. Anche le rimesse dei lavoratori dall'estero sono diminuite e le aspettative, in generale, si sono deteriorate per effetto del progressivo aggravarsi della crisi finanziaria internazionale che ha colpito gli investimenti.

È prevista un'inflazione annuale pari al 6%, dovuta all'aumento dei prezzi internazionali degli alimenti, del settore elettrico e dell'edilizia abitativa. Il risultato fiscale si è mantenuto intorno al punto di equilibrio, mentre si stima che il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti possa attestarsi intorno all'1,5% del PIL più del doppio del valore riferito al 2007.

SITUAZIONE ECONOMICA

L'industria manifatturiera ha risentito della diminuzione del ritmo di crescita della domanda degli Stati Uniti, paese verso il quale sono dirette l'80% delle esportazioni, in gran parte manifatturiere. Il deficit commerciale ha registrato un aumento dovuto al maggiore dinamismo delle importazioni, in special modo della benzina e dei cereali (il cui valore è aumentato a causa degli alti prezzi), dei macchinari e del materiale elettrico.

Nel 2009 l'economia messicana subirà un nuovo rallentamento, anche se le misure del governo per attutire l'impatto finanziario e incidere sull'economia reale contribuiranno a fornire liquidità al sistema economico ed a stimolare l'attività produttiva. Tuttavia, si prevede che nel 2009 il tasso di crescita del PIL si ridurrà a meno della metà di quello raggiunto nel 2008, a seguito dell'evoluzione sfavorevole delle esportazioni manifatturiere, di un mercato interno divenuto asfittico e del minor credito. A ciò si somma la diminuzione sia degli investimenti esteri diretti sia delle rimesse dei lavoratori dall'estero.

Le entrate del settore pubblico sono cresciute dell'11,5% reale tra gennaio e settembre, per effetto dell'aumento sia delle entrate petrolifere (19,7%) che di quelle non petrolifere (7,2%). L'aumento delle prime è stato dovuto alla combinazione dei prezzi favorevoli dell'export petrolifero ed alla vendita interna di gas naturale, che sono stati parzialmente contrarrestati dal minore volume della produzione e dell'e-

sportazione del greggio, nonché dalle maggiori importazioni di prodotti petroliferi. D'altro canto, le entrate tributarie non petrolifere sono cresciute dell'11,3% per effetto del maggiore gettito proveniente dalle imposte sul reddito, dall'imposta sul valore aggiunto aggregato, dall'imposta speciale su "produzione e servizi" e sulle importazioni. Su questo risultato ha influito la riscossione dell'imposta unica nei confronti delle imprese, la cui applicazione è cominciata nel 2008.

La raccolta di un volume di imposte superiore al previsto ha permesso di elevare del 13,2% le spese di bilancio del settore pubblico tra gennaio e settembre: si segnalano tanto gli aumenti della spesa corrente non finanziaria (13,8%) quanto le spese di capitale (25,5%). Per quanto riguarda queste ultime, si osserva un dinamismo degli investimenti fisici, che hanno rappresentato il 15,9% delle spese in programma. Si ritiene che le esigenze finanziarie del settore pubblico ammontino al 2,0% del PIL, cifra leggermente superiore a quella del 2007.

Per attutire l'impatto della recessione mondiale, il governo ha annunciato, nel mese di ottobre, l'avvio di un "Programma per favorire la crescita e l'impiego" (PICE), che ha come obiettivo fondamentale stimolare l'economia con l'utilizzo di risorse pubbliche pari all'1% del PIL. Il piano prevede cinque misure: ampliamento e ricollocazione della spesa pubblica per stimolare le spese relative alle infrastrutture; cambiamento delle regole per snellire la spesa, in particolar modo quella relativa alle infrastrutture; costruzione di una raffineria; avviamento di un programma straordinario di sostegno alle piccole e medie imprese; semplificazione delle procedure relative al commercio estero e delle operazioni doganali per ottenere accesso a più prodotti ed a prezzi migliori, agevolando così l'insediamento di imprese in Messico.

Nel secondo semestre la Segreteria del Ministero delle Finanze e del Credito Pubblico (SHCP) ha annunciato l'acquisizione di 8 miliardi di dollari provenienti dalla riserva internazionale della Banca del Messico, con il proposito di mantenere la liquidità nella Tesoreria della Federazione e poter sopperire con anticipo alle esigenze operative del governo nei prossimi mesi.

Sino al settembre del 2008, erano state ammortizzate passività estere per un valore di 3.649 milioni di dollari. In quello stesso mese, il debito pubblico estero netto ha rappresentato il 2,9% del PIL, mentre il debito pubblico interno ha raggiunto il 15,5%.

In vista della diminuzione delle quotazioni del greggio, il governo ha realizzato operazioni di copertura sui mercati finanziari durante il secondo semestre dell'anno. Il costo totale della copertura è stato di 1,5 miliardi di dollari prevedendo un prezzo base di 70 dollari al barile di petrolio greggio messicano. Se durante tutto l'arco dell'anno 2009 si concretizzasse un prezzo medio simile a quello in vigore nel novembre del 2008 (inferiore ai 40 dollari), il governo federale potrebbe ricevere una compensazione di 9.553 milioni di dollari, evitando che ne risenta l'applicazione del bilancio.

Nel 2008 la Banca Centrale del Messico ha dovuto far fronte a varie difficoltà.

Da un lato ha dovuto affrontare l'impatto inflazionistico, dovuto alle alte quotazioni degli alimenti e di alcuni prodotti, sia di base che energetici: tra giugno ed agosto, il tasso di interesse è stato aumentato per ben tre volte di 25 punti base, fermo restando l'obiettivo di mantenere il tasso di interesse interbancario all'8,25%.

A partire dal mese di settembre è andato peggiorando il trend dei consumi privati e dell'occupazione e si è registrata una diminuzione dei prezzi degli alimenti, dei prodotti energetici e di altri prodotti di base, per cui si è deciso di mantenere il tasso di interesse all'8,25%. Sebbene nel 2008 i tassi di interesse nominali più importanti siano stati superiori al 2007, in termini reali sono invece risultati minori, a causa delle pressioni inflazionistiche che si è dovuto affrontare. Considerando a 28 giorni il tasso di interesse reale dei Certificati del Tesoro (CETES), la media nel periodo tra gennaio ed ottobre è stata del 2,3% nel 2008 in rapporto al 4,2% dell'anno precedente.

D'altra parte, dopo un leggero incremento di valore nei confronti del dollaro sia del tasso di cambio reale bilaterale che di quello effettivo durante i primi tre trimestri, nell'ottobre del 2008 il "peso" messicano si è considerevolmente deprezzato rispetto al dollaro a causa di operazioni con i derivati di varie imprese insediate sul territorio nazionale. La Banca Centrale si è vista obbligata ad intervenire per evitare una reazione eccessiva nelle quotazioni dei cambi che avrebbe potuto colpire negativamente il range-obiettivo previsto per l'inflazione. Sino al novembre del 2008 sono state messe all'asta il 14% delle riserve, per evitare un maggior deprezzamento del "peso". Tra il mese di luglio e la fine di novembre del 2008 la quotazione media del "peso" rispetto al dollaro è salita da 10,2 a oltre 13 pesos. Alla fine di ottobre il tasso di cambio reale bilaterale ha registrato una svalutazione di quasi il 15% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

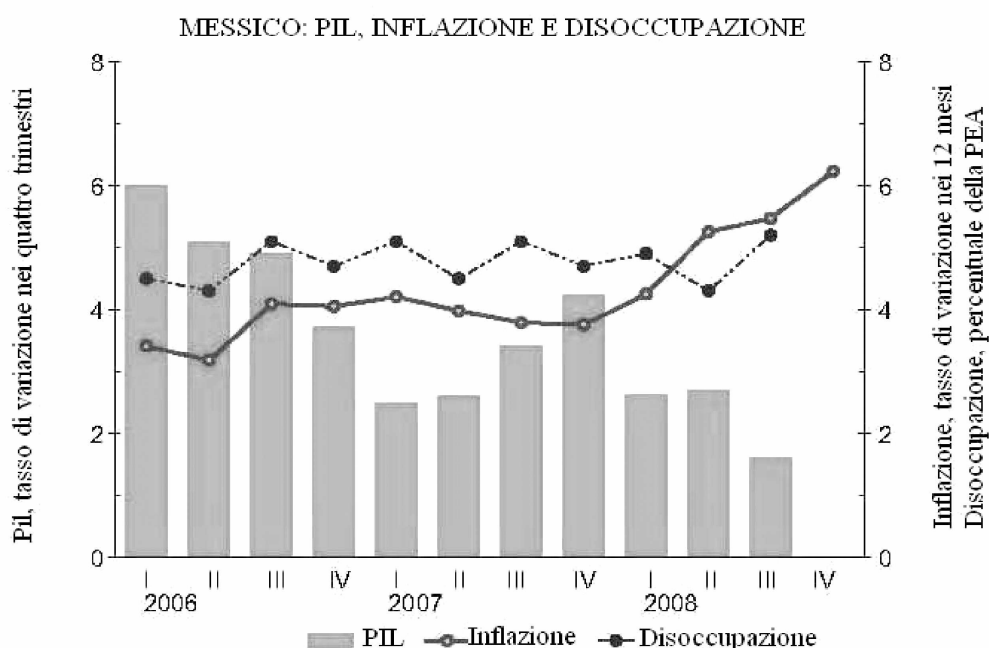
Nell'ottobre del 2008 il Congresso ha approvato misure volte principalmente a rendere più efficiente l'operazione "Petrolio Messicano" (PEMEX), quale primo passo verso la riforma del settore energetico. Tra i punti più salienti, va segnalata la maggiore autonomia dell'impresa parastatale per ciò che concerne le decisioni sui progetti di investimento e sulla destinazione delle risorse per il proprio mantenimento e la propria operatività.

L'evoluzione sfavorevole dell'attività economica, soprattutto negli ultimi due trimestri dell'anno, è stata una conseguenza della recessione in atto negli Stati Uniti, mentre la modesta crescita annua mostrata dal PIL nel 2008 è stata il riflesso della crescita del settore agricolo e zootecnico e di quello dei servizi, principalmente dei servizi di base, nonché di una stagnazione dell'attività industriale, rilevata in special modo a partire da maggio, che si è andata accentuando sino all'ultimo trimestre dell'anno. È opportuno sottolineare che, sino alla fine dell'anno, anche la crescita dei

servizi è rallentata, per effetto quasi esclusivamente del maggior rallentamento dei consumi privati. La debole tenuta dell'attività industriale riflette una contrazione importante dell'attività mineraria, una crescita ridotta del settore manifatturiero ed il calo del settore edilizio.

Nell'agosto del 2008, l'industria manifatturiera ha presentato una tendenza negativa, che si prevede possa continuare sino alla fine dell'anno. Anche la produzione di autovetture ha mostrato nei mesi di luglio e di agosto una evoluzione negativa, ma a settembre è invece aumentata del 5,1% in rapporto allo stesso mese del 2007; le esportazioni di questo comparto, tra luglio e settembre, hanno registrato una caduta, sempre in relazione allo stesso periodo del 2007.

Nonostante il ritmo ridotto della crescita economica, tra gennaio e settembre il tasso di disoccupazione dichiarato si è mantenuto intorno al 4% relativamente alla popolazione economicamente attiva, tasso simile, peraltro, a quello del 2007, per effetto dell'assorbimento di una quota della forza lavoro da parte del settore informale. Il numero di lavoratori affiliati all'Istituto Messicano della Previdenza Sociale (IMSS) è aumentato a tassi decrescenti e, nell'ottobre del 2008, è cresciuto di appena lo 0,9%, sempre in riferimento allo stesso mese dell'anno precedente. I settori che hanno mostrato un'evoluzione più sfavorevole dell'occupazione sono stati l'industria di trasformazione (-4,6%) e le costruzioni (-2,2%).



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina e i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

La diminuzione del ritmo dell'attività economica a livello mondiale, in particolare modo negli Stati Uniti, ha provocato una tendenza simile nelle esportazioni messicane.

Sino alla fine del primo semestre ha prevalso il dinamismo, ma a partire da luglio la tendenza al ribasso del prezzo del petrolio e la diminuzione della domanda statunitense hanno provocato un forte rallentamento nelle vendite dei prodotti messicani.

Nel periodo compreso tra gennaio e settembre, le esportazioni totali di beni, in termini reali, sono notevolmente rallentate, registrando una crescita esigua, pari all'1,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre quelle dirette verso gli Stati Uniti sono diminuite dell'1,3%.⁶²

Se consideriamo queste cifre secondo il valore corrente del dollaro, l'aumento delle esportazioni risulta essersi mantenuto sin verso il terzo trimestre, ma con una chiara tendenza al ribasso e con una diminuzione nelle esportazioni dell'industria automobilistica, che, dopo il petrolio, è la più importante, pur avendo anch'essa registrato una diminuzione rispetto al primo semestre.

Il valore delle importazioni è aumentato del 15,4% nei primi tre trimestri, dovuto alle alte quotazioni della benzina e dei cereali, nonché all'acquisto di macchinari e di materiale elettrico; in termini reali, la crescita è stata molto superiore a quella delle esportazioni.

Si è avuto, in conseguenza, un aumento del deficit della bilancia commerciale superiore di 1 miliardo di dollari rispetto alla chiusura del 2007, per attestarsi poi, sugli 8.380 milioni di dollari nei primi nove mesi dell'anno.

Il deficit commerciale, nello stesso periodo e senza considerare il petrolio, ha superato i 50 miliardi di dollari.

La crisi economico-finanziaria degli Stati Uniti ha colpito in modo considerevole l'invio delle rimesse verso il Messico: sino al settembre del 2008, le entrate dovute a questa voce hanno registrato un valore accumulato pari a 17.526 milioni di dollari, cifra del 3,7% inferiore a quella registrata nel 2007.

Si prevede che nel 2008 gli investimenti esteri diretti – che sono stati destinati, per la maggior parte, all'industria manifatturiera, ai servizi finanziari ed al commercio – raggiungano i 18 miliardi di dollari.

⁶² Stime elaborate a partire dai dati forniti dall'indice dei prezzi delle esportazioni, forniti dall'Istituto Nazionale di Statistica, Geografia ed Informatica

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

L'Italia è il 2° fornitore europeo del Messico, dopo la Germania ed il 9° *partner* commerciale del Messico a livello mondiale.

A fine 2007 l'*export* italiano verso il Messico è stato pari a 5,56 miliardi di US\$. Il 2007 si è chiuso con un totale di importazioni italiane dal Messico di 481 milioni di US\$.

Il saldo attivo per l'Italia a fine 2007 è stato di oltre 5 miliardi di US\$ (*fonte: INEGI*). Circa l'80% dell'*export* italiano in Messico è costituito da beni intermedi e strumentali (macchinari vari, prodotti metallurgici, chimici, plastici, apparati elettrici), e per il restante 20% da beni di consumo (moda e tessile, pellame, calzature, gioielleria, arredo casa, agroalimentare, medicinali).

Il Messico esporta verso l'Italia prevalentemente prodotti chimici, macchine automatiche ed elettriche, motori per autoveicoli, turbo-reattori e turbo-propulsori, pesce congelato e legumi.

Tra il gennaio 1999 ed il dicembre 2007 le imprese con capitale italiano hanno realizzato investimenti in Messico per 374 milioni di US\$, pari allo 0,2% degli IDE affluiti nel paese nel periodo considerato e pari allo 0,6% degli IDE realizzati dai paesi dell'UE.

Da un punto di vista geografico, gli Stati che presentano una maggiore concentrazione di investimenti italiani sono: Distrito Federal (55% degli investimenti e 25% delle imprese), Chihuahua (7% degli investimenti), Nuevo León (6% degli investimenti), Queretaro (6% degli investimenti), San Luis Potosí (5% degli investimenti), Stato del Messico (4,% degli investimenti), Quintana Roo (4% degli investimenti), Puebla (4% degli investimenti). Da rilevare, infine, la presenza numericamente elevata di imprese italiane nello Stato del Quintana Roo (27% delle aziende italiane investitrici in Messico).

Per quanto riguarda i settori di investimento, gli investimenti di capitale italiano si concentrano nel settore dei servizi (52,5%) - di cui hotel e ristorazione 37,8%, professionali, tecnici e alla persona 8,9% -, nell'industria manifatturiera (43,7%) - di cui prodotti metallici e macchinari 15,2%, prodotti chimici, derivati del petrolio e del carbone 9,3%, e prodotti alimentari 8,4% -, nella costruzione (2,3%) e nel commercio (1,2%).

MESSICO: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	4,8	3,2	1,8
Prodotto interno lordo per abitante	3,7	2,0	0,6
Prezzi al consumo	4,1	3,8	6,2 ^b
Salario medio reale ^c	0,4	1,0	0,7 ^d
Liquidità (M1)	15,1	11,7	8,9 ^e
Tasso di cambio reale effettivo ^f	0,0	0,6	-0,3 ^g
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	4,6	4,8	4,9 ^h
Risultato globale del settore pubblico/PIL	0,1	0,0	0,0
Tasso di interesse passivo nominale	6,1	6,0	6,7 ⁱ
Tasso di interesse attivo nominale	7,5	7,6	8,3 ^j
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	266.146	289.492	323.703
Importazioni di beni e servizi	278.015	305.506	345.689
Saldo di conto corrente	-2.231	-5.813	-15.136
Conto capitale e c. Finanziario	1.228	16.099	17.636
Bilancia totale	-1.003	10.286	2.500

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Industria manifatturiera
- d) Stime basate sui dati da gennaio a settembre
- e) Variazione nei 12 mesi fino a ottobre 2008
- f) Un tasso negativo significa un incremento di valore
- g) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- h) Stime basate sui dati da gennaio a ottobre
- i) Dati su base annua, media da gennaio a novembre
- j) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Si conferma la tradizionale forza della meccanica strumentale italiana sul mercato messicano, in comparti quali il meccano-tessile, l'industria conciaria, il packaging, l'industria delle costruzioni, le macchine utensili.

La tecnologia italiana è particolarmente apprezzata dai consumatori finali locali. Si conferma la posizione di primo piano dell'Italia tra i fornitori di tecnologia.

Con riferimento ai beni in conto capitale ad alto valore tecnologico, caratteristici della produzione italiana, si segnalano crescenti opportunità nel campo delle macchine per l'estrazione e la lavorazione del marmo, nell'industria grafica e nel comparto metallurgico.

In relazione al comparto della meccanica strumentale, è opportuno valutare con attenzione il Messico come importante piattaforma produttiva per i processi industriali di semi e prima lavorazione di alcune tipologie di prodotti (cuoio, tessile, materiali da costruzione in particolare).

Nel corso dell'ultimo anno particolare attenzione è stata confermata al comparto della sub-fornitura e componentistica auto (le esportazioni 2008 si sono attestate a 633 milioni di dollari), grazie anche alle buone *performances* che il settore dell'industria automobilistica ha registrato in Messico.

Il mercato messicano offre interessanti opportunità agli altri settori tradizionali del *Made in Italy*: moda, gioielleria, arredamento ed agroalimentare, grazie ai benefici doganali derivanti dalla entrata in vigore del Trattato di Libero Scambio UE-Messico.

È opportuno sottolineare i vantaggi che offre il Messico alle prospettive di investimento estero.

Esso rappresenta una piattaforma logistica unica: a) per la vicinanza geografica al mercato nordamericano; b) per il fatto di rappresentare un grande mercato emergente; c) per l'offerta di lavoro a costi contenuti; d) per un management tradizionalmente abituato a fare business secondo il modello americano.

A questo occorre aggiungere: a) l'emergere di importanti distretti industriali e tecnologici e di parchi industriali in diverse aree del paese; b) l'apertura di linee di finanziamento (a livello federale e locale) in favore della nascita di nuove imprese; c) l'avvio di importanti progetti infrastrutturali per la costruzione di strade, autostrade, porti ed aeroporti.

Energia

Il Messico è il 9° produttore mondiale di energia ed il 13° consumatore al mondo. Può contare sulle seguenti fonti: idrocarburi - 88% (di cui petrolio 69% e gas naturale 19%), idroelettrica - 4%, biomassa - 4%, carbone - 2%, nucleare - 1%, geo-

termica - 1%. L'energia viene destinata ai seguenti settori: 42,5% trasporti, 32,5% industria, 22% residenziale e commercio, 3% agricoltura.

Petrolio

Il Messico è il sesto produttore mondiale di petrolio. La produzione totale del 2007 è stata di circa 170 milioni di tonnellate (una media di 3,082 milioni di barili al giorno). Del totale, circa 90 milioni di tonnellate sono stati esportati, principalmente verso gli Stati Uniti (circa l'80%). I dati relativi al periodo gennaio-giugno 2008 mostrano una produzione di circa 84 milioni di tonnellate di greggio.

PEMEX è il principale contribuente alle entrate dello Stato (40% del totale), ma nuovi investimenti si rendono necessari per aprire nuovi pozzi più profondi. Il Messico dispone di sole 6 raffinerie ed è costretto ad importare benzina. La Pemex ha recentemente proposto la costruzione di una nuova raffineria che dovrebbe avere una capacità di trasformazione di 300.000 barili di greggio al giorno. Il Programma Nazionale di Infrastrutture (PNI) prevede, per il settore petrolifero, investimenti per circa 18.5 miliardi di US\$ nel solo 2008. I progetti saranno orientati allo sfruttamento di idrocarburi, a migliorare la qualità della produzione e ad incrementare la capacità produttiva degli impianti petrolchimici. Il PNI prevede inoltre lo sviluppo di altri progetti, per la realizzazione dei quali sarà necessaria la partecipazione di investitori privati.

Tra i principali progetti da realizzare tra il 2008 ed il 2012 vanno segnalati: la perforazione di nuovi pozzi, la costruzione di strutture marine, la realizzazione di prospezioni sismiche e la costruzione di 84 chilometri di oleodotti.

Gas

Il Messico è ricchissimo di gas (3° paese produttore e 4° paese detentore di riserve in America Latina). Gli sforzi delle Autorità sono orientati ad aumentare la produzione nazionale al fine di ridurre progressivamente le importazioni.

La produzione di gas naturale è passata da 4,5 milioni di piedi cubici giornalieri del 2001 a 6,08 nel 2007. Nei primi mesi del 2008 la produzione è ulteriormente aumentata, raggiungendo, ad agosto, quasi 7 milioni di piedi cubici giornalieri (dati PEMEX).

Il settore del gas è meno controllato dallo Stato rispetto a quello petrolifero. Le società private, anche straniere, possono costruire, gestire e detenere impianti e *pipe-line*, una volta che abbiano ricevuto la preventiva autorizzazione da parte della Commissione Regolamentatrice dell'Energia (CRE).

Al fine di incrementare la produzione di gas di 300 milioni di piedi cubici giornalieri la Pemex sta procedendo a bandire ulteriori gare d'appalto per assegnare nuovi contratti di servizio pubblico nel ricco bacino di Burgos. Entro il 2010 il Messico

dovrebbe essere in grado di ultimare almeno i tre terminali per l'importazione di LNG di Costa Azul e di Mar Adento (entrambi in Bassa California) e di Puerto Libertad (nello Stato di Sonora).

Elettricità

Le più importanti forme di produzione di energia elettrica sono: centrali termoelettriche (64,8%); centrali idroelettriche (23,2%); centrali carboelettriche (6,4%); centrali nucleoelettriche (3,4%); centrali geotermoelettriche (2,1%).

La produzione di energia elettrica per fonte è così ripartita: idrocarburi (73,9%), carbone (8,7%), idraulica (8,3%), altre (9,1%).

La rete di trasmissione si estende complessivamente per circa 40 mila km. Il processo di trasformazione conta circa 157.000 milioni di volt-ampere. La rete di distribuzione complessiva si estende per circa 610 mila km.

Negli ultimi anni, la domanda d'energia elettrica è cresciuta ad un ritmo molto più elevato rispetto a quello del PIL. Entro il 2013 si renderanno necessari un aumento della capacità di generazione pari a 28.200 MW ed una modernizzazione dei sistemi di trasmissione e distribuzione tale da raggiungere standard internazionali di qualità ed efficienza del servizio. Tale obiettivo presuppone investimenti per circa 50 miliardi di US\$.

Nuovi Progetti Infrastrutturali

- Costruzione della centrale idroelettrica di La Yesca, nell'ambito del cosiddetto Sistema Idrologico di Santiago, con complessive 27 opere per un totale di 4.300 MW di generazione elettrica. La costruzione della centrale di La Yesca (con una capacità di 750 MW), ubicata al confine degli Stati di Nayarit e Jalisco, dovrebbe consentire la messa in opera nell'agosto 2012.
- Realizzazione del primo progetto di generazione ibrida (con investimento stimato di 500 milioni di US\$), che permetterà di produrre energia elettrica secondo uno schema combinato che integra un campo solare con un impianto termoelettrico a ciclo combinato, denominato Agua Prieta II. Il progetto sarà ubicato a circa sei km da Agua Prieta e a 2 km dal confine statunitense. La costruzione della centrale si svolgerà in due tappe: prima la costruzione di una centrale idroelettrica con una capacità di generazione di 600 MW, in secondo luogo l'installazione di un campo solare per la generazione di 25 MW.
- Ampliamento della centrale nucleare di Laguna Verde, nello Stato di Veracruz, con una capacità complessiva di circa 1300 MW che, con il progetto di ampliamento delle sue due unità, la CFE mira ad elevare di circa il 20%, fino a 1.500-1.600 MW.

Componentistica nel settore automobilistico

Il settore automobilistico è cruciale per l'economia messicana, rappresentando circa il 3% del PIL, il 14% della produzione industriale, il 23% delle esportazioni ed il 6% degli investimenti esteri diretti: occupa direttamente mezzo milione di persone ed indirettamente circa quattro milioni di persone, con livelli salariali a più alta remunerazione. La principale componente del mercato dell'industria automobilistica nazionale è l'esportazione di autoveicoli, seguita dall'esportazione di camion leggeri e dall'assemblaggio di autoveicoli per il mercato interno. L'industria automobilistica in Messico, conserva rilevanti vantaggi comparativi, grazie alla posizione strategica del paese, nonché ai trattati commerciali in vigore con NAFTA, Unione Europea e Giappone.

A parte il settore *export*, anche il mercato interno sembra destinato a giocare un ruolo di primo piano per lo sviluppo del settore e, conseguentemente, dell'intera economia messicana.

Le opportunità per le imprese italiane si situano principalmente nella produzione locale e nell'importazione di parti ed accessori, dall'area NAFTA, dal Brasile e dall'Unione Europea. Queste ultime esportazioni sono favorite dal Trattato di Libero Scambio con l'Unione Europea che, dal 1° luglio 2000, ha comportato l'eliminazione di qualsiasi imposizione tariffaria sul 47% dei prodotti industriali europei. Il sub-settore della componentistica per automobili determina l'1,3% del PIL, occupando circa l'1,5% della popolazione economicamente attiva, con un livello di esportazioni pari a circa il 7,3% del totale dell'industria manifatturiera.

La fabbricazione di motori costituisce la parte più importante del sub-settore componentistica con il 37,2% del totale. La produzione di altre parti ha un valore medio che è andato costantemente crescendo negli ultimi anni. È da segnalare una marcata concentrazione settoriale, dal momento che il 6% delle imprese produce il 59,7% del totale. Le grandi imprese presentano un importante livello di automazione, avendo accesso a tecnologie di punta e finanziamenti vantaggiosi e denotando un marcato orientamento all'*export*. Le piccole e medie imprese hanno volumi produttivi più ridotti e sono orientate al mercato interno. Si possono identificare due comparti produttivi:

- a) parti originali, che le imprese produttrici forniscono direttamente ai fabbricanti di autoveicoli e che quindi devono rispettare standard di qualità molto elevati;
- b) ricambi, destinati a sostituire parti usate, con un basso livello tecnico, un mercato in crescita con differenti tipi di qualità.

Per quanto riguarda la localizzazione industriale, gli Stati che concentrano il maggior numero di imprese del settore sono quelli del nord (in particolare Coahuila, Sonora, Chihuahua, Nuevo León e Tamaulipas), localizzati vicino alla frontiera con gli Stati Uniti. Nel centro del paese risultano rilevanti le presenze negli Stati di

Aguascalientes, Stato del Messico, Guanajuato e Puebla. Città del Messico ospita la Fiera Paace Automechanika Mexico, che è la più importante del settore nell'area latino-americana.

È importante segnalare l'incremento nella richiesta, da parte dei produttori automobilistici in Messico, di sub-fornitori di secondo e terzo livello. Negli ultimi due anni si assiste ad una crescente presenza di PMI europee (fra le quali imprese italiane) che stanno effettuando investimenti produttivi in Messico per la produzione di parti e componenti su commessa delle grandi case produttrici di autovetture e di componentistica.

Salute e farmaceutico

Il mercato farmaceutico messicano è il 9° a livello mondiale ed è in fase di crescita sostenuta. La spesa per la salute equivale al 6% del PIL, i margini di distribuzione sono del 15%, quelli di vendita del 21%. Gli occupati nel settore sono 45.000 e gli stabilimenti produttivi 220, anche se il mercato è ancora fortemente dipendente dalle importazioni, soprattutto per quel che riguarda le materie prime. La produzione su larga scala comprende 40 prodotti, che da soli coprono il 95% del mercato e occupano 40.000 dipendenti.

L'attuale *trend* di crescita, dovrebbe consentire al Messico di assumere una posizione molto importante nel mercato dell'America Latina, unitamente al Brasile.

A rilanciare la domanda di farmaci dovrebbe essere non soltanto la crescita della domanda dei privati (generata dall'aumento del reddito pro capite e dalla consapevolezza della cura della propria salute), ma anche la domanda degli ospedali e delle cliniche.

La stragrande maggioranza di prodotti farmaceutici rientra nella Frazione VI che raggruppa i prodotti che possono essere venduti senza prescrizione.

È in forte crescita anche il mercato para-farmaceutico e di medicinali a basso costo (prodotti UTC).

Telecomunicazioni

Il mercato delle telecomunicazioni in Messico è largamente concentrato. Questa situazione comporta in generale tariffe alquanto elevate per gli utenti, specialmente nella telefonia mobile, e tassi di penetrazione tra i più bassi nella regione latinoamericana, soprattutto nella telefonia fissa. Si tratta in ogni caso di un settore tra i più dinamici dell'economia.

Il mercato della telefonia fissa e delle chiamate nazionali a lunga distanza è stato liberalizzato nel 1996 e nel 1998 il governo ha iniziato a concedere licenze agli operatori locali. Anche il mercato della telefonia mobile è concentrato.

Il Piano Nazionale di Infrastrutture 2007 – 2012 prevede una notevole crescita del mercato, che dovrebbe raggiungere, nel 2012, 80 milioni di utenze. L'uso di

Internet è tuttora limitato, ma in crescita molto accelerata, soprattutto nella banda larga. Per i prossimi anni si attende una rilevante crescita del settore, soprattutto grazie alla possibilità che avranno tutti gli operatori delle telecomunicazioni di offrire i tripli servizi (TV, internet e telefono). Il Piano Nazionale di Infrastrutture prevede un “salto” di utenti Internet, dagli attuali 21 milioni a 70 milioni nel 2012, con particolare attenzione alla diffusione della connessione a banda larga.

Il mercato della televisione a pagamento, introdotto all’inizio degli anni ’70, ospita oggi oltre 50 operatori. Alla fine del 2005 vi erano 5,2 milioni di abbonati alla *pay-tv*.

Tecnologie dell’informazione (IT)

Il mercato IT in Messico non è generalmente molto sviluppato. Gli investimenti in IT costituiscono una piccola parte del PIL, circa l’1,3%. Tuttavia, il Messico potrebbe diventare un grande mercato di IT latino-americano sfruttando soprattutto la vicinanza con gli Stati Uniti. Anche alcuni governi locali stanno intensificando i progetti IT e questa tendenza potrebbe avere un impatto positivo a livello nazionale nel medio termine.

Continua la crescita del mercato dei computer portatili e il settore del software pare degno di interesse. Si stima che la crescita del mercato possa sfiorare i 12 miliardi di US\$ nel 2010 (dagli 8,2 miliardi di US\$ del 2005).

Infrastrutture: strade, autostrade, ferrovie, porti ed aeroporti⁶³

Ammonta a circa 45 miliardi di USD l’ammontare delle risorse finanziarie che il governo del Messico intende destinare allo sviluppo di opere infrastrutturali nel settore dei trasporti. Di questi, ben 25 miliardi USD andranno a strade ed autostrade; 4,5 saranno destinati alla rete ferroviaria; 6,7 e 5,6 miliardi di USD saranno finalizzati rispettivamente allo sviluppo del sistema portuario e aeroportuario del paese. Quasi la metà delle risorse verranno canalizzate attraverso il coinvolgimento di investitori privati, mentre dal bilancio dello Stato dipenderanno finanziamenti per circa 24 miliardi di USD.

Nel settore strade ed autostrade si tende a 4 obiettivi:

- conservazione dell’attuale rete stradale messicana (350 mila km);
- realizzazione di 100 progetti per modernizzare le arterie strategiche (accesso a

⁶³ Informazioni circa gare e progetti possono essere reperite gratuitamente attraverso il Sistema EXTENDER ed il Notiziario Economico Farnesina, entrambi consultabili sul sito del MAE www.esteri.it sezione Diplomazia Economica o attraverso il sito dell’ICE www.ice.gob.it

porti, aeroporti, città, aree turistiche), evitando la polverizzazione delle risorse e gli interventi “a pioggia”;

- ampliamento dell’attuale rete di strade provinciali e comunali, per sostenere lo sviluppo economico e sociale di una larga parte del paese ancora isolata; migliorare la qualità dei servizi offerti all’utenza.

Settore ferroviario - Gli investimenti sono essenzialmente rivolti al trasporto merci, con la costruzione di nuovi 1.418 km. In quest’ambito, la posta in gioco futura è la fornitura di servizi ferroviari che colleghino rapidamente il porto di Lázaro Cárdenas (situato sulla costa del Pacifico), destinazione della gran parte delle importazioni dalla Cina, alla frontiera con gli Stati Uniti. Un ulteriore progetto di rilievo prevede la costruzione di una linea ferroviaria per il trasporto di merci dal porto di Manzanillo (sempre sulla costa del Pacifico) a Aguascalientes, nel Messico centrale.

I progetti di trasporto passeggeri riguardano sostanzialmente il “Treno Suburbano” nella Capitale Federale, la cui prima parte è attualmente in fase di realizzazione. È stata indetta la gara d’appalto della seconda tratta, che avrà un costo stimato in 575 milioni di US\$, per 13,2 chilometri di lunghezza e 6 stazioni. A regime, il treno dovrebbe trasportare 64 milioni di passeggeri all’anno.

È in corso la costruzione della linea 12 della Metropolitana di Città del Messico, che prevede 24,5 chilometri di percorso, 22 stazioni ed investimenti per circa 1.350 milioni di US\$. Con la costruzione di questa nuova linea, nel 2011 la Capitale dovrebbe contare su una rete di trasporti, compresi i tratti del Metrobus, di 302 chilometri.

Porti - Negli ultimi anni i porti messicani hanno iniziato a competere efficacemente sul mercato internazionale, contando soprattutto sul dinamismo dell’interscambio commerciale tra il Messico, gli Stati Uniti e la Cina.

I porti di Ensenada, Manzanillo, Lázaro Cárdenas captano *containers* dall’Asia, mentre, dalla parte del Golfo del Messico, Altamira e Veracruz competono con Boston per quel che riguarda i mercati europei.

Vari grandi gruppi appaiono interessati al potenziamento del porto di Lázaro Cárdenas ed alla possibilità di ricevere le merci per spedirle negli Stati Uniti via camion, evitando la congestione della frontiera via terra e quella dei porti lungo la costa occidentale, fra i quali Long Beach. Negli Stati Uniti, le città di San Antonio e Kansas si stanno attrezzando per divenire *hubs* per le spedizioni *cargo* ai porti messicani dalla Cina e inoltrate su camion negli Stati Uniti.

Il porto di Progreso, nello Stato di Yucatán, gestisce attualmente oltre il 50% del traffico oceanico di *containers* tra il Messico e gli Stati Uniti. Il porto concentra gran parte della propria attività nel traffico dei prodotti tessili e delle altre *maquiladoras* prodotti in Messico e riesportati negli Stati Uniti. Altro progetto portuale pendente è

la creazione del cosiddetto “corridoio trans-istmico” (ferroviario e stradale, lungo 300 chilometri) per collegare via terra il porto di Coatzacoalcos (Veracruz - Golfo del Messico) a quello di Salina Cruz (Pacifico).

Esistono importanti progetti per costruire impianti LNG sulle coste messicane.

È stata indetta la gara d'appalto per la realizzazione del megaporto intermodale a Punta Colonet, nel nord della Baja California, a 249 km dal confine con gli Stati Uniti. Il progetto, che prevede un investimento di circa 5 miliardi di dollari, comprende la costruzione del porto, un terminal di containers, una ferrovia di collegamento per gli Stati Uniti e varie opere infrastrutturali.

Il porto, che dovrebbe essere operativo dal 2012 ed avere una capacità di movimento di 6 milioni di containers all'anno, sarebbe il più importante dell'America Latina.

Aeroporti - Il settore aereo è praticamente raddoppiato negli ultimi 20 anni, passando da un traffico di 15 milioni di passeggeri nel 1985 agli attuali 30 milioni. Le prospettive per le due principali compagnie aeree messicane, Aeroméxico e Mexicana, sembrano positive. In particolare Aeroméxico sta espandendo la propria attività con l'apertura di nuove rotte, soprattutto verso l'Asia (Cina e Giappone), mentre è stato attivato un volo diretto Città del Messico-Roma (con scalo a Monterrey). L'aumento della domanda ha avuto come risposta la creazione di nuovi servizi: e sia le principali linee aeree che quelle *low cost* hanno aggiunto nuove tratte per il Messico. Il Piano Nazionale per le Infrastrutture 2007-2012, prevede:

- costruzione di un nuovo aeroporto internazionale di Città del Messico;
- modernizzazione di alcuni grandi aeroporti (3);
- sviluppo rete regionale dei piccoli aeroporti (31);
- investimenti nella sicurezza.

Chimico

Si stima che la produzione totale dell'industria chimica messicana raggiungerà i 4,91 miliardi di US\$ nel 2009 (di cui 1,61 miliardi di US\$ per i chimici organici, 0,38 miliardi di US\$ per gli inorganici). Gli investimenti nel settore potrebbero subire una contrazione a vantaggio di altri concorrenti soprattutto asiatici. Si prevede una flessione del numero delle unità produttive per effetto di una maggiore concentrazione delle attività.

Ci si attende un'espansione della capacità produttiva di adesivi, plastiche e semilavorati. Il maggiore impulso a tale crescita dovrebbe giungere dalle imprese europee, statunitensi e messicane, che potrebbero rappresentare significative opportunità per l'apertura di impianti. Vi sono buone prospettive per il miglioramento dei

seguenti settori specifici: resine, plastica e materiali per plastica inorganica, rivestimenti per bobine. Alla stregua degli altri paesi produttori di petrolio è possibile un aumento della produzione di derivati dal petrolio.

Aerospaziale

Il settore aerospaziale messicano è in costante crescita (+30% nel 2007). Molte operazioni che richiedono una tecnologia di medio livello sono state delocalizzate in Messico, contando anche sullo sviluppo di qualificati centri di ricerca in grado di fornire un bacino di manodopera qualificata. Il settore aeronautico occupa più di 12.500 persone. Oggi l'esportazione dal Messico di componenti aerospaziali ammonta a circa 400 milioni di US\$.

Ambiente

Il Messico è estremamente attento al tema dei cambiamenti climatici, anche a livello internazionale. Nel settore ambientale si riscontrano ragguardevoli opportunità per le imprese italiane, soprattutto nel campo della riduzione delle emissioni nocive nell'ambito dell'attuazione del Protocollo di Kyoto.

Grande distribuzione, alimentari, bevande, vino e beni di lusso

Grande Distribuzione. Le proiezioni al 2010 fanno ritenere che raggiungerà i 76 miliardi di US\$. Gli ampi margini di crescita sono determinati dalla circostanza che allo stato attuale il 55% delle vendite di alimenti avviene nella grande distribuzione. Gli ipermercati garantiscono complessivamente un volume d'affari di 28 miliardi di US\$, i supermercati circa 10 miliardi di US\$, i *discount* 8 miliardi di US\$ e i *convenience store* poco più di 2 miliardi di US\$.

Alimenti. Si stima per il 2010 un consumo pari a quasi 174 miliardi di US\$. In media, il consumo di alimenti elaborati incide per circa il 16% del PIL, con una spesa pro-capite annua di circa 1.200 US\$.

La crescita della popolazione (in particolare giovani) e l'aumento del reddito medio pro-capite fanno pensare ad un forte e sicuro dinamismo del mercato.

Bevande - Il Messico occupa il 2° posto al mondo per consumo di acqua minerale.

I messicani sono tra i principali consumatori di *soft drink* ed il mercato locale a livello mondiale è secondo, per dimensione, solo a quello statunitense.

Vino - In Messico il vino entra nella categoria dei beni di consumo della classe medio-alta. Non si tratta di un bene di consumo quotidiano (salvo rari casi): esso rap-

presenta piuttosto un elemento di socialità ed è considerato un fattore di status symbol. Il consumo del vino in Messico è duplicato negli ultimi otto anni fino a raggiungere i 500 millilitri annuali pro capite. Si prevede che il settore, con la comparsa sul mercato di nuovi prodotti nazionali e importati, manterrà nei prossimi 5-10 anni una crescita costante. L'importazione del vino italiano presenta forti ritmi di crescita. L'Italia risulta essere il primo esportatore per quanto riguarda il vino spumante (considerando tra questi anche il prosecco) che rappresenta, da solo, il 25% delle esportazioni di vini italiani in Messico.

Beni di lusso - Il Messico è un mercato assai interessante per gli articoli di lusso, essendo il quarto paese del mondo per consumo di marche di lusso. Tutte le marche che hanno forte presenza del loro logo sul prodotto hanno un grosso successo. Le maggiori marche dell'alta moda italiana sono presenti nel paese, soprattutto nella capitale.

Un mercato di recente espansione è quello legato agli orologi di lusso. Le imprese del settore percepiscono oggi il Messico come uno dei migliori mercati al mondo. Nel 2006 il paese ha importato 260 milioni di dollari in orologi e nel 2007 è stato registrato un aumento dell'8%.

Un settore in forte crescita e molto aperto alle importazioni estere è quello dei mobili di alta gamma.

Sono presenti interessanti opportunità legate a sviluppi immobiliari di lusso, sia residenziali che turistici.

Turismo

Il Messico è l'8ª destinazione turistica a livello mondiale. Negli ultimi 12 anni, il paese è stato visitato da una media di 20 milioni di turisti internazionali all'anno, mentre si calcola che siano circa 140 milioni i viaggi per turismo realizzati mediamente ogni anno dagli stessi messicani nel proprio paese. Le stime prevedono che, entro il 2012, il flusso di turisti internazionali raggiungerà i 28,9 milioni di unità, con un'affluenza di risorse pari a 17 miliardi di dollari.

Il sostegno pubblico ha favorito un importante afflusso di investimenti privati nel settore turistico, concentrati principalmente sugli Stati costieri.

Il turismo rappresenta la quarta fonte di valuta straniera dopo il petrolio, le rimesse degli emigrati e gli investimenti esteri. Esso concorre per circa l'8% alla formazione del PIL e rappresenta una risorsa rilevante anche per quanto riguarda la creazione di nuovi posti di lavoro.

Lo sviluppo del turismo è diventato a tutti gli effetti una priorità per il governo.

Il rilancio turistico rappresenta un'ottima occasione per le catene alberghiere e per le imprese del settore infrastrutturale e delle costruzioni.

NICARAGUA

I dati della CEPAL fanno ritenere che l'economia del Nicaragua sia cresciuta del 3% durante l'anno 2008, con un tasso di 0,8 punti percentuali in meno rispetto a quanto registrato nel 2007. Le esportazioni hanno continuato a mostrare un grande dinamismo (sono infatti aumentate del 19%). Ciononostante, l'aumento del deficit di conto corrente è stato pari al 26% del PIL, per effetto dell'aumento delle importazioni, cresciute ulteriormente (24%). Il deficit fiscale del governo centrale, includendo le donazioni ricevute, è aumentato dello 0,8% del PIL. L'inflazione, alla fine dell'anno, si è attestata intorno al 15%.

SITUAZIONE ECONOMICA

L'economia nicaraguense è stata condizionata negativamente dalla forte impennata dei prezzi degli alimenti, dei combustibili e delle materie prime, che ha ridotto le entrate disponibili ed ha significativamente aumentato le importazioni. L'aumento della spesa pubblica e gli aiuti internazionali ricevuti nel quadro dell'Alternativa Bolivariana per l'America Latina ed i Caraibi (ALBA) hanno contribuito a mitigare gli effetti di questi fattori negativi.

Nel 2009 l'economia del Nicaragua subirà gli effetti della crescita ridotta dell'economia mondiale, e in particolar modo di quella degli Stati Uniti. La CEPAL prevede che il PIL crescerà del 2%, a causa del ridotto aumento delle esportazioni, del calo delle rimesse e della riduzione degli investimenti esteri diretti (IED). L'inflazione diminuirà in presenza delle minori pressioni derivate dai prezzi internazionali degli alimenti e dei combustibili, ma continuerà ad attestarsi sul livello di due punti percentuali.

Nel 2008 le uscite totali del governo centrale sono aumentate in termini reali all'incirca dell'8%. Il significativo aumento della spesa si deve agli investimenti realizzati per ricostruire le infrastrutture (danneggiate dal passaggio dell'uragano Felix e dalle piogge torrenziali cadute nella zona nord orientale del Nicaragua), alla maggiore spesa sociale relativa a istruzione, sanità ed edilizia ed al costo per l'organizzazione delle elezioni comunali. Allo stesso modo, il governo centrale ha dovuto affrontare spese straordinarie per far fronte all'aumento dei prezzi internazionali, prevedendo sussidi per l'elettricità, i combustibili e l'acquisto degli alimenti, così da far stabilizzare i prezzi e rafforzare le reti di distribuzione.

Le entrate totali del governo centrale sono aumentate di circa lo 0,5% in termini reali. Nonostante la maggiore riscossione derivata dal potenziamento di nuovi programmi informatici per realizzare le certificazioni di bilancio, la crescita delle entra-

te ha risentito della riduzione o eliminazione temporale dei dazi sulle importazioni per prodotti quali olio commestibile, fagioli, paste alimentari ed orzo.

Questa riduzione dei dazi è stata realizzata con l'obiettivo di fronteggiare l'impatto provocato dall'aumento dei prezzi internazionali degli alimenti. Va sottolineato che il bilancio preventivo del governo centrale non include l'ammontare degli aiuti ricevuti grazie alla cooperazione venezuelana, stimati in varie centinaia di milioni di dollari, e non indica la destinazione di tali fondi.

Nel 2009 il bilancio preventivo fiscale potrebbe risentire della riduzione della cooperazione internazionale, per attriti tra gli Stati donatori ed il governo del Nicaragua.

La politica monetaria del 2008 è stata gestita senza grosse difformità rispetto alle misure adottate nel 2007. L'efficacia di tale politica ha risentito dell'influenza della forte dipendenza di cui soffre questo paese nei confronti del dollaro.⁶⁴

Il tasso del coefficiente di riserva obbligatoria legale ha continuato ad attestarsi sul 16,25%, mentre il tasso di interesse nominale passivo sui depositi in valuta nazionale si è mantenuto relativamente stabile durante il corso dell'anno, attestandosi intorno al 6,5%. Neppure il tasso di interesse nominale attivo, in valuta nazionale, ha presentato variazioni significative durante l'anno, con una media annua prossima al 13%. Il tasso di interesse reale attivo si è invece attestato su livelli negativi, determinando l'aumento del credito interno, che è stato superiore di circa il 26% rispetto a quello dell'anno precedente. Nel 2008 è continuata la politica delle "mini-svalutazioni" preannunciate ad un tasso del 5% annuo, con l'obiettivo di fungere da ancoraggio rispetto alle aspettative inflazionistiche. Il tasso di cambio reale con il dollaro ha registrato un incremento di valore di circa l'8% come conseguenza del differenziale di inflazione rispetto agli Stati Uniti. La Banca Centrale ha continuato, anche se ad un ritmo minore rispetto al 2007, ad accumulare riserve internazionali nette, così da poter proteggere il tasso di cambio.

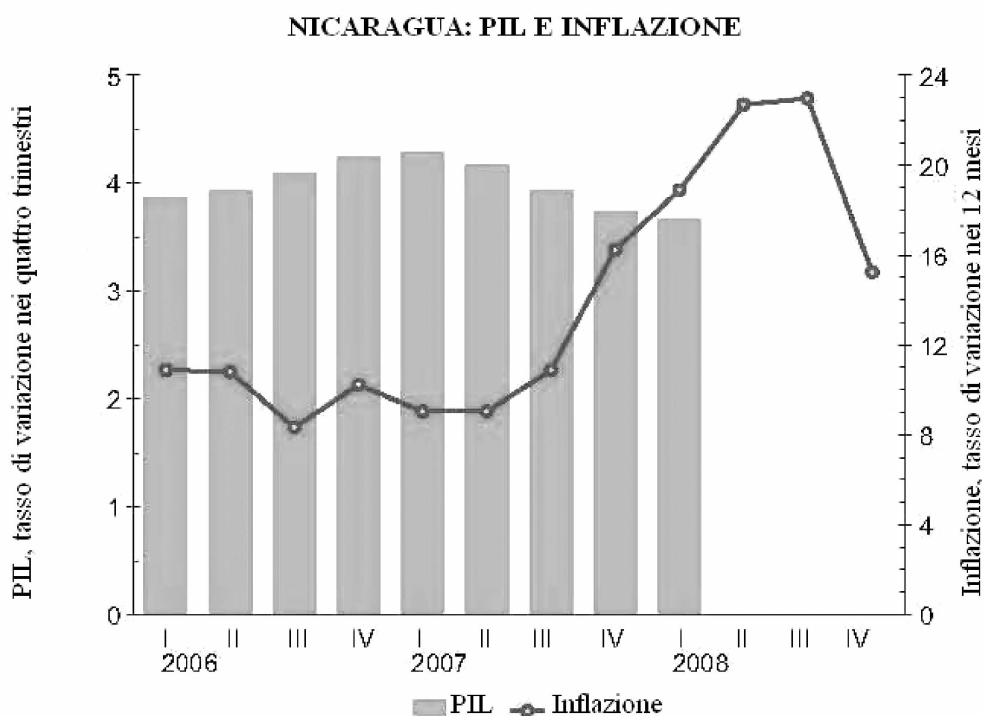
Nell'ambito della politica commerciale, sono continuati i negoziati tesi alla firma di un accordo di associazione tra Centroamerica ed Unione Europea e, nel 2008, si sono tenuti cinque "Cicli di conversazioni", per concludere i negoziati dell'accordo previsto per il 2009. A gennaio è entrato in vigore un accordo commerciale con Taiwan. Inoltre, il governo nicaraguense ha cercato un maggiore avvicinamento politico ed economico con la Repubblica Islamica Iraniana e con la Federazione Russa.

Nel 2008 è continuata la tendenza alla riduzione della crescita dell'attività economica che era già iniziata nel 2007: i consumi privati sono stati colpiti negativamen-

⁶⁴ Nel 2008, circa il 65% dell'offerta monetaria allargata (M3), corrispondeva a depositi in dollari.

te dall'aumento dei prezzi. Per contro, la domanda estera e gli investimenti lordi fissi, spinti dalla maggiore spesa pubblica, sono cresciuti a tassi superiori rispetto al 2007. Il settore agricolo è cresciuto in modo considerevole – circa un 7% rispetto all'1,4% del 2007 – grazie al recupero della produzione dopo le conseguenze negative dovute agli avversi fenomeni climatici del 2007, all'aumento del prezzo internazionale degli alimenti ed alla fase positiva del ciclo biennale del caffè. L'industria manifatturiera ha invece registrato un rallentamento: a causa della minore domanda estera essa è cresciuta intorno al 4% rispetto al 7,6% del 2007.

L'inflazione da dicembre a dicembre, misurata in funzione della variazione dell'indice dei prezzi al consumo, si è attestata intorno al 15% (16,9% nel 2007). In agosto l'inflazione su base annua ha raggiunto il tetto massimo del 23,9%, rallentando negli ultimi mesi dell'anno grazie alla riduzione dei prezzi internazionali. I settori che hanno registrato il maggior incremento dei prezzi nell'arco del 2008 sono stati quelli delle bevande, degli alimenti e dei trasporti.



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIO COMMERCIALE

Il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti è cresciuto dal 18,3% del PIL nel 2007 a circa il 26% nel 2008, per effetto del deterioramento dei termini di interscambio: la spesa petrolifera è cresciuta di circa il 58%, mentre le importazioni di materie prime e di beni intermedi per l'agricoltura e l'edilizia sono aumentati rispettivamente intorno al 19% ed al 57%.

Le esportazioni dei beni e le rimesse hanno registrato un maggiore aumento, se paragonate al 2007: esse sono aumentate rispettivamente di circa il 19% ed il 7%, nonostante entrambe le voci siano state colpite dalla minore crescita dell'economia mondiale negli ultimi mesi del 2008.

Le esportazioni tradizionali hanno registrato una notevole ripresa, pari a circa il 19%, (nel 2007 avevano registrato il 4,4%) per effetto dell'aumento delle esportazioni di caffè, zucchero e carne, favorite dai maggiori prezzi internazionali e dalle migliori condizioni climatiche rispetto al 2007. Le esportazioni delle zone franche sono cresciute all'incirca dell'11%, mantenendosi invariato il rallentamento registrato negli ultimi 3 anni. I flussi degli investimenti esteri diretti (IED) hanno raggiunto approssimativamente i 400 milioni di dollari, superiori del 5% rispetto al 2007. Nel 2009 la pressione sulla bilancia dei pagamenti, come risultato delle minori entrate di rimesse e di IED, potrebbe essere parzialmente compensata dal minor costo delle importazioni per effetto della riduzione dei prezzi internazionali dei combustibili e delle altre materie prime.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Stando ai dati ISTAT, la bilancia commerciale con l'Italia chiude quasi in pareggio: le importazioni dell'Italia dal Nicaragua ammontavano a giugno 2008 a 5.622.220 di euro e le esportazioni a 5.350.426 di euro.

Gli investimenti italiani in Nicaragua si individuano nel settore caseario con la Parmalat Nicaragua, che ha il 51% dell'intero asset ed alcuni investimenti minori nel settore turistico alberghiero e della ristorazione. Nel 2006, l'impresa Geotermica Nicaraguense - GEONICA, nata dall'alleanza tra l'ENEL e la salvadoregna LAGEO, ha vinto una gara per l'esplorazione dei due campi El Hoyo-Monte Galan e Managua-Chiltepe. Attualmente la società sta procedendo alle prime perforazioni superficiali del terreno. L'investimento iniziale della società dovrebbe aggirarsi intorno ai 15 milioni di dollari per il primo biennio.

Va inoltre segnalata la presenza dell'Astaldi, da anni qui impegnata nella realizzazione di varie opere pubbliche.

NICARAGUA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	3,9	3,8	3,0
Prodotto interno lordo per abitante	2,5	2,4	1,7
Prezzi al consumo	10,2	16,2	15,2 ^b
Salario medio reale	1,4	-1,8	-5,1 ^c
Liquidità (M1)	17,5	23,6	15,5 ^d
Tasso di cambio reale effettivo ^e	-1,2	2,1	-4,5 ^f
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	7,0	6,9	
Risultato globale del governo centrale/PIL	0,0	0,6	0,8
Tasso di interesse passivo nominale	4,9	6,1	6,5 ^g
Tasso di interesse attivo nominale	11,6	13,0	13,1 ^g
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	2.375	2.685	3.168
Importazioni di beni e servizi	3.928	4.673	5.798
Saldo di conto corrente	-679	-1.048	-1.750
Conto capitale e c. finanziario	740	1.140	1.802
Bilancia totale	62	92	52

- a) Stime preliminari
- b) Variazioni nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Stime basate sui dati da gennaio a settembre
- d) Variazioni nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- e) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- f) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
- g) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Il marchio *Made in Italy* è riconosciuto ed apprezzato sul mercato locale.

Va precisato che le persone con cittadinanza italiana in Nicaragua, anche se non numerose (circa 1.000), occupano una buona percentuale del mondo imprenditoriale

nicaraguense. Grazie ad alcuni imprenditori italiani che risiedono in Nicaragua, è assicurata una ragguardevole presenza di prodotti alimentari, con provenienza diretta dall'Italia.

Altre richieste significative si riferiscono a macchinari e parti per l'**industria alimentare, ricambi per automobili, chimici, fertilizzanti e prodotti farmaceutici**.

Non ci sono particolari restrizioni per l'introduzione di prodotti italiani, anche perché non competono con la produzione locale.

Il Nicaragua è aperto agli investimenti stranieri.

Sono favoriti investimenti nel **settore turistico, agroindustriale**, delle **foreste** e della **produzione del legno** e soprattutto nel settore dell'**energia alternativa** (geotermica, eolica e idroelettrica) anche attraverso forme di partnership con importanti imprese locali.

Per lo sviluppo di questi settori il governo garantisce incentivi fiscali agli investitori nazionali e stranieri.

PANAMA

Nonostante il deterioramento delle condizioni economiche mondiali, si prevede che il PIL reale del Panama crescerà nel 2008 del 9,2%, accumulando così cinque anni consecutivi di crescita superiore al 7%: inoltre il PIL per abitante aumenterà del 7,5%. Il saldo negativo di conto corrente della bilancia dei pagamenti raggiungerà approssimativamente il 10% del PIL, per l'impatto dovuto ai maggiori prezzi degli alimenti e del petrolio, mentre il deficit del governo centrale si manterrà al di sotto dell'1% del PIL. L'aumento annuo dell'indice dei prezzi al consumo ha raggiunto in settembre il tetto massimo (pari al 10%), ma ha cominciato a diminuire a partire dal mese di ottobre.

SITUAZIONE ECONOMICA

Nel periodo compreso tra il 2008 ed il 2010, e nel contesto degli impegni attuali, si continueranno ad effettuare investimenti, tanto pubblici che privati, per un valore di circa 20.000 milioni di dollari.

Questi progetti riguardano la costruzione del terzo tratto di chiuse del Canale di Panama, i lavori per l'ampliamento ed il miglioramento stradale della zona costiera e la seconda fase del corridoio nord.

Si ritiene che questi progetti possano parzialmente compensare sia gli effetti della recessione prevista per il 2009 nell'edilizia abitativa sia il raffreddamento della domanda di servizi provocata dalla crisi internazionale.

Si stima per il 2009 una crescita economica del 4,5%, cifra relativamente notevole, dato il contesto internazionale.

La spesa del governo centrale è leggermente cresciuta per effetto delle misure adottate per ammortizzare l'aumento del costo della vita dal momento che, in termini reali, le entrate tributarie non avevano registrato, durante il 2008, alcuna variazione importante.

Per affrontare gli effetti degli alti costi relativi ad alimenti e petrolio, il governo ha messo in atto un piano di sostegno al settore agricolo - pari a 100 milioni di dollari - che prevede la concessione di crediti preferenziali, acquisti massicci di componenti, sussidi ai prezzi di vendita ed esenzione dalle imposte per le famiglie con basso reddito.

Queste misure hanno comportato un aumento della superficie seminata e del volume dei raccolti, ed hanno come obiettivo l'eliminazione delle importazioni di riso nel 2009. Durante l'anno il governo ha rafforzato il suo programma di aiuti ai settori a basso reddito.

Il debito pubblico totale ha registrato un aumento di circa 500 milioni di dollari nei primi 10 mesi del 2008, di cui due terzi corrispondono all'aumento del debito interno. Dal momento che il tasso di aumento del debito pubblico è stato minore di quello del prodotto, questo indice ha registrato una diminuzione in rapporto al PIL.

Poiché il Congresso degli Stati Uniti non ha ratificato l'accordo per gli incentivi al commercio (TPA) firmato nel giugno del 2007 e considerando l'attuale contesto economico, le opportunità di ampliare il commercio bilaterale nel 2009 risultano limitate. Gli incontri preliminari, relativi ad un trattato commerciale bilaterale tra i governi di Panama e del Canada, sono invece risultati fruttuosi: si è già dato l'avvio all'accordo sull'apertura degli spazi aerei per le compagnie aeree canadesi.

Nel 2008 il settore finanziario non è risultato colpito particolarmente dalla crisi mondiale grazie alla sua ridotta esposizione verso gli strumenti finanziari ad alto rischio.

Ciononostante, verso la fine dell'anno, il tasso di interesse nominale è aumentato in media del 18% per le carte di credito e dell'8,25% per i prestiti relativi al settore automobilistico. Il ritmo di crescita dei crediti totali concessi dal sistema bancario è sceso al 12% a fronte del 19,6% dell'anno precedente.

Durante l'anno il tasso di interesse è oscillato tra gli 80 ed i 150 punti base sul tasso LIBOR: successivamente al mese di agosto 2008 esso è invece aumentato a 300 punti di base. Questa tendenza del tasso di interesse, insieme al livello relativamente alto dell'indebitamento della popolazione, potrebbe in futuro diventare un problema se il contesto economico internazionale continuasse a peggiorare.

Sebbene il tasso di crescita dell'attività economica sia sceso più di 2 punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007 – quando il PIL è aumentato dell'11,5% – l'economia panamense ha raggiunto un notevole livello nonostante il peggioramento delle condizioni economiche mondiali.

La crescita osservata nel 2008 è stata favorita principalmente dai settori dell'edilizia, del commercio e dei trasporti.

La variazione della domanda interna riflette una crescita dei consumi in termini reali pari approssimativamente al 6,5%. Si stima che la variazione del tasso di formazione lorda del capitale fisso sia stata pari al 22% verso la fine dell'anno, dal momento che continua la realizzazione di alcuni grandi progetti infrastrutturali.

Nel 2008 il settore dell'edilizia ha registrato una crescita del 22,7%, a fronte del 20,3% del 2007, da attribuire ai notevoli investimenti lordi relativi ai progetti residenziali del settore privato. Un indicatore del dinamismo di questo settore è dato dalla produzione del calcestruzzo premiscelato, che ha superato gli indici dell'anno precedente per ognuno dei mesi del 2008. Nonostante i licenziamenti registrati alla

fine dell'anno, l'occupazione nel settore edilizio ha sfiorato le 75 mila persone impiegate.

Il transito attraverso il canale non ha registrato cali significativi e la media giornaliera di transito è stata pari a circa 36 navi. Le entrate si sono mantenute stabili perché la diminuzione del volume di carico è stata compensata dall'aumento del pedaggio. L'Autorità del Canale di Panama ed il Governo della Repubblica stanno progettando di incrementare quei progetti che aumentano il valore della rotta e sfruttano le economie di scala, attraverso il consolidamento dei servizi di mobilità dei carichi, il magazzinaggio, l'imballaggio e la logistica; in questo modo potrà ottimizzarsi la ricaduta economica verso quei settori le cui economie sono collegate con il Canale.

Il tasso di inflazione è aumentato nella prima parte dell'anno, toccando la punta massima nel settembre del 2008 col 10% e raggiungendo in questo modo il livello più alto delle ultime due decadi. Inoltre, per effetto della diminuzione del prezzo della benzina, l'aumento annuo dell'indice dei prezzi al consumo (IPC) ha cominciato a ridursi a partire da ottobre.

Il tasso di disoccupazione aperta è sceso dal 6,4% del 2007 al 5,6% nell'agosto del 2008. I salari medi reali del settore urbano sono diminuiti, durante il primo semestre, dello 0,9% per effetto degli alti tassi di inflazione. Ciononostante, alcuni intermediari del lavoro ed alcune imprese internazionali continuano ad avere problemi nel reclutamento di manodopera qualificata.

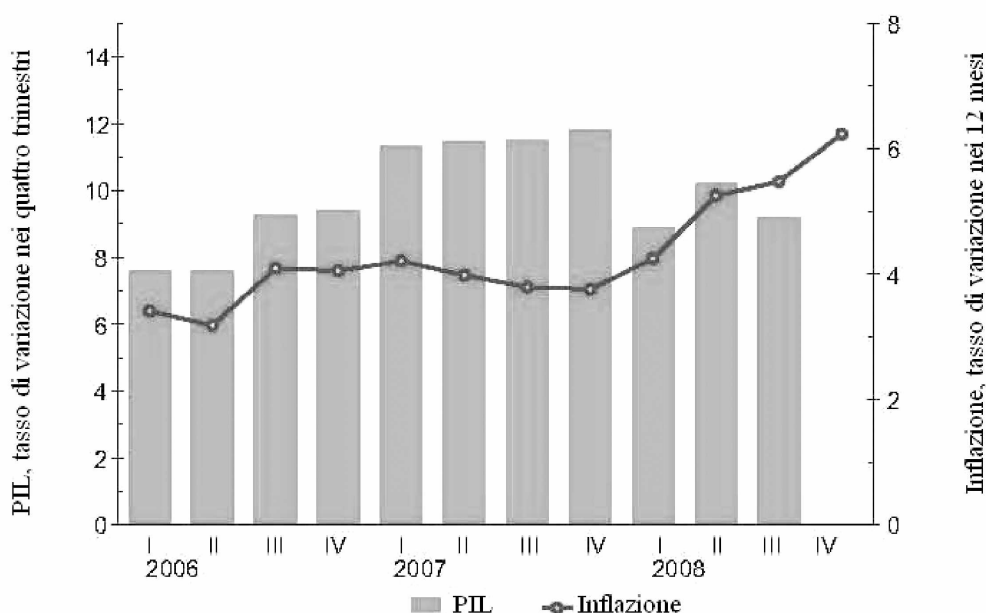
BILANCIA COMMERCIALE

Si stima che il conto corrente mostrerà, approssimativamente, un deficit di 2.100 milioni di dollari, equivalente a circa il 10% del PIL.

Ciò è da attribuirsi prevalentemente al fatto che si stima un aumento superiore al 15% del valore delle importazioni – per effetto dell'aumento dei prezzi degli alimenti, del petrolio e delle altre componenti del settore edile – mentre le esportazioni totali di beni sono cresciute ad un ritmo del 10%, con un aumento prossimo al 12% delle vendite nella “Zona Libre de Colón”.

Di conseguenza il deficit commerciale alla fine del 2008 ha registrato un peggioramento pari a circa il 4% del PIL. Nonostante il rallentamento mondiale, il settore turistico ha registrato un aumento prossimo al 12% del numero dei turisti del 2008. Alla fine dell'anno, il conto finanziario mostrava un avanzo pari a 1,8 miliardi di dollari.

PANAMA: PIL E INFLAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

In base ai dati ISTAT il valore dell'interscambio Italia-Panama nel periodo 2001-2007 evidenzia costantemente saldi a favore dell'Italia.

Nel periodo gennaio-giugno 2008 l'export italiano verso Panama (118,1 mln. di euro) ha segnato una flessione del -74,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, determinata soprattutto dalla frenata delle esportazioni di mezzi di trasporto (-90%). Anche l'import in Italia di prodotti panamensi nel primo semestre 2008 (47,9 mln. di euro) ha registrato una flessione del -14,6% rispetto al primo semestre dello scorso anno.

Analizzando i dati riferiti al primo semestre 2008 e comparandoli con quelli dello stesso periodo del 2007, al vertice delle esportazioni italiane verso Panama si posizionano le macchine e gli apparecchi meccanici, il cui valore è passato da 6,8 mln. di euro a 14,2 mln. di euro. Al secondo posto si posizionano i prodotti chimici e farmaceutici con 6,5 mln. di euro, seguono i metalli e prodotti in metallo con 4,9 mln. di euro (in rilevante aumento del +54,7%).

D'altro canto, il comparto dell'abbigliamento, con esportazioni per 4,2 mln. di

euro, ha segnato una flessione del -12,8%, mentre le macchine ed apparecchiature elettriche, con 3,7 mln. di euro, hanno registrato una flessione del -27,1%. Anche il settore dei mobili, con 3,6 mln. di euro, è in lieve flessione del -0,18%.

Secondo l'ISTAT, tra gennaio e giugno del 2008 le importazioni italiane di prodotti panamensi hanno totalizzato 26,2 mln. di euro, con una flessione del -14,6% rispetto allo stesso periodo del 2007. Le principali voci dell'export panamense verso il mercato italiano risultano essere: banane e frutta tropicale, prodotti ittici, cuoio e pelli conciate.

PANAMA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	8,5	11,5	9,2
Prodotto interno lordo per abitante	6,7	9,7	7,5
Prezzi al consumo	2,2	6,4	7,7 ^b
Salario medio reale	2,0	1,0	-0,8 ^c
Liquidità (M1)	36,9	17,0	35,8 ^d
Tasso di cambio reale effettivo ^e	1,3	1,5	-0,5 ^f
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione ^g	8,7	6,4	5,6
Risultato globale del governo centrale/PIL	0,2	1,2	-1,0
Tasso di interesse passivo nominale	3,8	4,8	3,6 ^h
Tasso di interesse attivo nominale	8,1	8,3	8,2 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	12.416	14.263	16.193
Importazioni di beni e servizi	11.918	14.627	17.007
Saldo di conto corrente	-527	-1.422	-2.121
Conto capitale e c. finanziario	699	2.044	2.775
Bilancia totale	172	622	654

- a) Stime preliminari
- b) Variazioni nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Media dei dati da gennaio a giugno
- d) Variazioni nei 12 mesi sino ad agosto 2008

- e) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- f) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- g) Dati che includono la disoccupazione nascosta
- h) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

I seguenti settori possono risultare di interesse per le imprese italiane.

Agroindustria

I prodotti agroalimentari italiani d'esportazione, caratterizzati da ottimi standard di qualità, sono destinati a nicchie di mercato di livello medio-alto.

In alcuni comparti del settore, l'importazione diretta di prodotti alimentari italiani è stata in parte sostituita o affiancata da quella indiretta operata da aziende di distribuzione statunitensi.

Nonostante la predominante presenza in questo mercato di prodotti *Made in USA*, la domanda panamense di prodotti alimentari di qualità è in aumento ed alcuni operatori locali stanno iniziando ad importare prodotti tipici del *Made in Italy*, quali pasta, olio di oliva, vino, caffè, acqua minerale, ecc.

Edilizia

Nel 2008 il settore delle costruzioni ha registrato un incremento del 30,5% grazie alla realizzazione di un gran numero di progetti sia pubblici che privati.

L'edilizia residenziale rappresenta la principale componente del settore.

In particolare, i permessi di costruzioni per uso privato hanno registrato nel 2008 un incremento del 18,4%.

L'elevata offerta risponde a una domanda molto sostenuta di seconda casa da parte di cittadini stranieri che si prevede continuerà nei prossimi anni.

Tassi elevati sono stati registrati anche nell'industria estrattiva, che ha evidenziato una significativa crescita del 19,6% derivante da un incremento nella domanda di materiali destinati al settore delle costruzioni abitative e delle opere pubbliche.

La crescita del settore deriva anche dall'attuale programma di ampliamento del Canale di Panama e dei terminali portuali privati vicini al Canale e dal programma di miglioramento delle infrastrutture viarie attualmente sviluppato dal governo panamense.

Allo sviluppo del settore delle costruzioni si è associato quello del settore immobiliare, tra quelli di maggiore interesse negli ultimi anni per gli investitori.

Il settore viene anche positivamente trainato dallo sviluppo del settore turistico, del settore alberghiero e della ristorazione (+9,3%) che genera richiesta di nuove strutture edili ricettive.

Beni di consumo

In materia di commercio estero il governo segue una politica liberista ed in genere favorisce la riduzione delle tariffe doganali. Non esistono quindi, salvo limitate eccezioni, ostacoli tariffari all'introduzione dei prodotti italiani in questo mercato.

Nel corso degli ultimi anni il mercato panamense sembra offrire nuovi spazi al *Made in Italy* con particolare riferimento ai settori moda, arredamento e prodotti per la casa.

Nonostante i prodotti italiani godono di un'immagine di elevato livello, occupano principalmente nicchie di mercato di livello medio-alto.

Macchine edili, stradali e movimento terra

Le opportunità delle imprese italiane del settore sono legate alla realizzazione dei lavori di ampliamento del canale e delle opere infrastrutturali.

Il progetto più importante per il futuro di questo paese è certamente quello relativo all'ampliamento del Canale di Panama, necessario per permettere il passaggio lungo la *vía interoceánica* delle cosiddette navi "post-panamax", in grado di trasportare fino a 12.000 contenitori TEU (contro i 4.400 TEU attualmente consentiti sulle navi "panamax").

Il mega-progetto consiste in una serie di grandi opere infrastrutturali, iniziate nel 2007 e che si prevede concluderanno nel 2014, il cui costo previsto di 5,25 mld. USD sarà finanziato con un aumento graduale dei pedaggi, mediamente del 3,5% ogni anno, per i prossimi 20 anni, e una linea di credito di 2,3 miliardi di dollari, cui partecipa anche la BEI.

Altre grandi opere:

1. Costruzione di un impianto di potabilizzazione alla Chorrea interamente finanziato dall'Autorità del Canale di Panamá.
2. Il nuovo Terminal per Containers nella zona di Farfán sulla costa pacifica del Canale di Panama, dove è attualmente in funzione solo il porto di Balboa, gestito dalla Panama Ports Company (*Hutchinson Port Holding*).
3. I lavori per la costruzione del tratto finale, Madden-Colón di 34,7 km., dell'autostrada Panama-Colón intitolata a Alberto Motta ad opera dell'impresa brasiliana d'ingegneria Norberto Odebrecht S.A.

4. Il progetto della Metropolitana di superficie, basato su un sistema di autobus articolati con corsie preferenziali, dal costo stimato di 93,5 mln.US\$.
5. La ricostruzione della rete viaria della Città di Panama ad opera del consorzio formato dall'impresa locale Constructora Urbana S.A. (CUSA) e dalla brasiliana Norberto Odebrecht S.A., risultato vincitore dell'appalto. I lavori per la realizzazione del progetto del valore di 189 mln. US\$, copriranno i 7 km. che dividono la Città Vecchia da Punta Paitilla con una bretella autostradale a quattro corsie, una corsia ciclabile, 2.000 parcheggi, un anfiteatro, campi da gioco ed un'area verde di 30 ettari, costituita da materiale di riempimento, sul lungomare più prestigioso della capitale. L'opera sarà prevedibilmente terminata nell'aprile 2009.
6. Il Progetto del risanamento ambientale della Baia di Panama che prevede opere da realizzare nell'arco dei prossimi 6 anni.
7. Nei pressi della ex base militare statunitense di Rodman è prevista la costruzione, ad opera della Port Singapore Authority (PSA), di un ulteriore nuovo porto sulla costa del Pacifico in grado di movimentare circa 450,000 TEU all'anno.

PARAGUAY

L'economia del Paraguay è cresciuta per il sesto anno consecutivo: l'aumento si è attestato nel corso del 2008 intorno al 5%. Questo aumento è dipeso principalmente dall'elevato dinamismo della domanda interna, in cui risalta un notevole incremento della formazione lorda della quota di capitale fisso e dei consumi privati. Tra le attività che hanno avuto un ruolo predominante, spicca il settore delle costruzioni, insieme a quello agricolo e dell'allevamento. Si prevede che verso la fine dell'anno si possa registrare un leggero surplus fiscale, con un risultato primario pari all'1,2% circa del PIL. I prezzi al consumo hanno registrato un aumento del 6,9% sino al mese di novembre, per cui si prevede che l'inflazione finale si attesterà nel range obiettivo previsto (il 5% con un margine del 2,5% in alto e in basso più prossimo, comunque, al limite superiore). Il deficit dei conti correnti toccherà i 335,2 milioni di dollari, corrispondente al 2,1% del PIL. Nell'aprile del 2008 hanno avuto luogo le elezioni presidenziali ed è risultato eletto il candidato di "Alianza Patriótica para el Cambio", Fernando Lugo. Il risultato di questa elezione ha determinato il cambiamento del partito politico al potere, dopo che per 61 anni il "Partido Colorado" era stato al governo. Per il 2009 si prevede un rallentamento dell'attività economica, con un tasso di crescita stimato intorno al 2%.

SITUAZIONE ECONOMICA

Si stima che l'anno 2008 possa chiudere con un risultato primario positivo, attestandosi intorno all'1,2% del PIL: si prevede anche un leggero surplus fiscale equivalente allo 0,5% del PIL.

È questo il quinto anno consecutivo in cui si registra l'equilibrio dei conti fiscali. In agosto è scaduto l'accordo sui "diritti di prelievo", sottoscritto col Fondo Monetario Internazionale nel 2006, la cui ultima valutazione ha indicato che tutti gli obiettivi fiscali sono stati rispettati. Sino a settembre, il surplus accumulato ha toccato i 2,03 miliardi di "guaraní". Sino a quel mese, il gettito riscosso ha raggiunto i 9,40 miliardi di "guaraní", di cui il 70% è costituito da entrate tributarie. La componente di maggior rilievo delle entrate tributarie è costituita dall'imposta sul valore aggiunto (IVA), seguita dalle imposte sul reddito e da quelle sul commercio estero. Con l'imposta sui redditi personali (IRP), la cui entrata in vigore è prevista a partire dal gennaio del 2009, si spera di rafforzare le entrate e di aumentare la pressione tributaria, che risulta comunque bassa in relazione ad altri paesi (nel 2008 è stata stimata intorno al 12,1%). Per quanto concerne le spese, il maggiore onere si deve alle spese per il personale: sino a settembre questa voce costituiva il 49,1%

delle spese totali del governo. Per effetto del buon andamento fiscale, si è prodotto un miglioramento nel debito del settore pubblico, che sino alla fine del 2008 registrava una diminuzione del 2,8%. Il debito pubblico finanziario estero, registrato nel Sistema di Gestione ed Analisi del Debito (SIGADE), si è ridotto, nello stesso periodo, del 3,4%.

Dopo aver mantenuto per quattro mesi senza alcuna variazione i tassi degli “strumenti di regolazione monetaria” (IRM), la Banca Centrale del Paraguay ha aumentato i tassi di riferimento nel mese di marzo. Nel mese di giugno ha cominciato a realizzare aste concorrenziali degli strumenti ed ha aumentato il coefficiente di riserva legale in valuta nazionale. A partire dal secondo trimestre si è registrato un rallentamento nella crescita degli aggregati monetari. Il processo di “*guaranizzazione*” è continuato e, nel mese di settembre, la relazione tra i depositi in valuta nazionale e quelli in valuta estera è stata dell’1,42 rispetto all’1,12 dello stesso mese del 2007. L’effetto è stato ancora più pronunciato in relazione ai crediti, sui quali il coefficiente è arrivato all’1,55 nel settembre del 2008, rispetto all’1,16 del settembre 2007. In ottobre, di fronte alla crisi finanziaria dei mercati internazionali ed alla notevole svalutazione del “*guarani*”, si è assistito ad una modifica di questo processo: il rapporto è stato dell’1,5 nei depositi e dell’1,4 nei crediti. Il 9 ottobre la Banca Centrale ha dato espansione alla sua politica monetaria diminuendo il tasso del coefficiente di riserva obbligatoria legale sui depositi sia in valuta nazionale che estera. Inoltre essa ha ridotto di un punto percentuale la curva del tasso di interesse di riferimento per la collocazione degli strumenti di regolazione monetaria ed ha aperto una linea di liquidità per gli enti finanziari denominata “incentivo per la liquidità a breve termine degli strumenti di regolazione monetaria” (FLIR). Il 14 novembre, la Banca Centrale ha nuovamente deciso di abbassare di un punto percentuale i tassi di riferimento degli strumenti di regolazione monetaria ed ha aperto uno sportello per la cancellazione anticipata degli strumenti di regolazione monetaria sino ad un tetto massimo di 50.000 milioni di “*guarani*” per ogni ente.

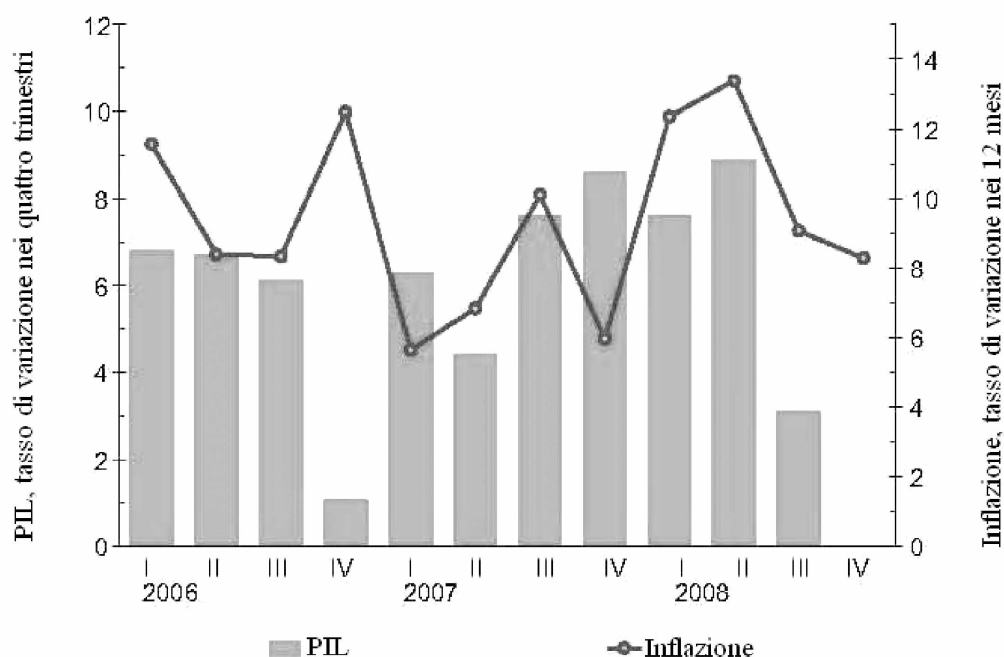
Sino a luglio, il “*guarani*” ha registrato un incremento annuo del 27,95% di valore reale rispetto al dollaro. La Banca Centrale è intervenuta con decisione sul mercato valutario con l’obiettivo di rallentarne l’incremento di valore; a fine luglio gli acquisti netti accumulati in dollari avevano raggiunto la cifra di 459,7 milioni, con un aumento delle riserve internazionali pari a 3.187,2 milioni di dollari, pari al 21,1% del PIL. Quanto ai principali partners commerciali, l’indice del tasso di cambio effettivo è diminuito, nello stesso periodo, del 19,76. A partire da agosto, il dollaro si è rafforzato, obbligando la Banca Centrale a vendere valuta per stabilizzare il tasso di cambio. Da agosto ad ottobre sono stati venduti 389,0 milioni di dollari ed il “*guara-*

ni” si è deprezzato rispetto al dollaro. Nei confronti di questa valuta, tra agosto e novembre, il “guaraní” ha registrato un deprezzamento significativo pari al 21,6% in termini nominali. Inoltre, il livello delle riserve internazionali si è ridotto, verso la fine di ottobre, a 2.736,8 milioni di dollari.

L’economia, nel 2008, ha continuato a crescere. Da gennaio a settembre, il PIL è aumentato del 6,5% rispetto all’analogo periodo del 2007. Si prevede che la crescita totale dell’economia nel 2008 si attesterà intorno al 5%. La domanda interna è risultata fortemente influenzata dalla formazione lorda del capitale fisso, che è cresciuto del 20,9% da gennaio a settembre rispetto allo stesso periodo del 2007: essa è stata stimolata da una notevole crescita sia delle costruzioni che del settore “macchinari ed attrezzature”. Il buon andamento del settore delle costruzioni è dovuto ai lavori della centrale idroelettrica binazionale Yacyretá ed alla costruzione di abitazioni. La produzione, le attività connesse all’allevamento, il settore forestale e quello della pesca hanno tutti ricevuto impulso dall’aumento dei prezzi e della domanda estera. L’agricoltura ha ricevuto impulso dall’aumento dei prezzi internazionali degli alimenti durante il primo semestre e dall’aumento della produzione. Nel settore dell’industria e in quello minerario spiccano per dinamismo le voci relative a macchinari e attrezzature, produzione di minerali (cemento), carne, carta. Il commercio ed i servizi sono aumentati del 5,4% da gennaio a settembre, favoriti dalla buona attività dei trasporti e dai servizi finanziari.

L’inflazione, misurata come variazione annua dell’indice dei prezzi al consumo (IPC), è cresciuta dall’8,8% in gennaio al 13,4% a luglio. A partire dal mese di agosto si è potuta osservare una riduzione, mentre a novembre la variazione annua dell’indice dei prezzi al consumo si è attestata sull’8,3%. In questo stesso mese, l’inflazione occulta - che esclude frutta e verdura - è stata dell’8% annuo, alla pari dell’ “inflazione occulta X1” che esclude i servizi soggetti a tariffe ed i combustibili. Le variazioni del costo degli alimenti, delle materie prime e dei combustibili hanno influito in modo rilevante sui prezzi. C’è stato altresì un incremento dell’indice degli stipendi e dei salari del 12,9% durante il primo semestre riferito allo stesso periodo dell’anno precedente. Il salario minimo legale ufficiale non è cambiato tra ottobre 2007 e ottobre 2008.

PARAGUAY: PIL E INFLAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

Il commercio estero è stato fortemente influenzato sia dall'aumento dei prezzi internazionali dei prodotti di base sia dal boom dei prezzi dei prodotti agricoli. Le esportazioni sono aumentate in ottobre del 74,1% annuo, principalmente quelle dei semi di soia, degli olii vegetali, della carne e della farina, che sono cresciute rispettivamente dell'86,5%, del 178,7%, del 186,2% e dell'88,3%. Il valore delle importazioni è cresciuto del 67,2%. Le voci più importanti delle importazioni sono i beni intermedi (combustibili) e i beni capitali. Sino ad ottobre, la bilancia commerciale ha raggiunto un deficit pari a 3.381,1 milioni di dollari, registrando un aumento del 51,2% rispetto all'anno precedente. Si stima che il deficit di conto corrente aumenti a 335,2 milioni di dollari, costituendo il primo risultato negativo a partire dall'anno 2001.

PARAGUAY: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	4,3	6,8	5,0
Prodotto interno lordo per abitante	2,4	4,9	3,0
Prezzi al consumo	12,5	6,0	8,3 ^b
Salario medio reale	0,6	2,4	-0,8 ^c
Liquidità (M1)	10,8	46,1	18,3 ^d
Tasso di cambio reale effettivo ^e	-10,4	-10,4	-13,5 ^f
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	8,9	7,2	
Risultato globale dell'amministrazione centrale/PIL	0,5	1,0	0,5
Tasso di interesse passivo nominale	9,8	5,9	5,8 ^g
Tasso di interesse attivo nominale	16,6	14,6	13,6 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	5.154	6.324	8.830
Importazioni di beni e servizi	5.406	6.486	9.421
Saldo di conto corrente	120	45	-335
Conto capitale e c. finanziario	263	678	527
Bilancia totale	383	723	192

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Dati corrispondenti a giugno
- d) Variazione nei 12 mesi fino a ottobre 2008
- e) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- f) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- g) Dati su base annua, media da gennaio a settembre
- h) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

In base ai dati dell'Istituto Nazionale di Statistica, il flusso delle esportazioni italiane verso il Paraguay nel primo semestre del 2008 ha sfiorato i 17,8 milioni di euro, sostenuto da voci quali macchine, componenti e motori (pari al 25,8% del tota-

le), gioielli, metalli e pietre preziose (il 23,8% del totale), apparati elettrici (il 15,3%), olii essenziali e prodotti di profumeria (l' 11,4%), autovetture ed altri veicoli (il 4,4%), prodotti chimici organici (il 3,4%), strumenti e apparecchi ottici di precisione (il 3%), materie plastiche (2,4%), carta e cartone (1,5%), bevande ed alcolici (1,3%).

Nello stesso periodo le importazioni italiane dal Paraguay sono state pari a 24,5 milioni di euro e risultano costituite per il 56% da semi oleosi (principalmente soia, per oltre 13,7 milioni di euro); seguono pelli e cuoio (il 13,4%), legno e carbone di legna (13,2%), grassi e olii animali o vegetali (10%), seta (3,2%) e zuccheri (3%).

INTERSCAMBIO COMMERCIALE ITALIA – PARAGUAY

DATI ISTAT in milioni di euro	2008 (gennaio-giugno)	2007	2006
Esportazioni italiane verso il Paraguay	17,78	34,82	32,68
Importazioni italiane dal Paraguay	24,55	83,17	80,27
Saldo	-6,77	-48,35	-47,59

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Le opportunità per le imprese italiane in Paraguay si possono identificare nella disponibilità di *materie prime*, di *prodotti per l'import* (semi di soia e derivati, carne bovina, pelli, carbone vegetale, ecc.), costi operativi convenienti con disponibilità di manodopera e bassi costi dell'elettricità, acqua, comunicazioni ed affitto di beni immobili. Esistono importanti *incentivi fiscali*, contenuti nella Legge 60/90 sugli Investimenti e nella Legge 1064/97 di Maquila (regime che prevede l'esonerazione dei dazi doganali e delle tasse di importazione per l'ingresso temporaneo delle materie prime, degli inputs, dei macchinari e delle attrezzature necessarie all'attività produttiva: attività che devono avere come destinazione le esportazioni).

Un altro punto d'interesse è l'accordo di integrazione Mercosur, mediante il quale i prodotti elaborati in Paraguay entrano con un dazio nullo o preferenziale negli altri paesi firmatari e hanno l'accesso ad un mercato di circa 230 milioni di persone (Argentina, Brasile, Uruguay). Le piccole dimensioni del mercato paraguayano ed i bassi redditi della popolazione fanno sì che la maggior parte dei progetti di investimento abbiano come obiettivo il mercato estero.

Agricoltura e zootecnia

Le attività vincolate al settore agro-zootecnico (coltivazioni di soia, mais, ecc. e l'allevamento estensivo) di fondamentale importanza nell'economia del paese,

richiedono beni strumentali (sistemi di irrigazione, piccoli trattori, componenti e motori, ecc.), inputs e tecnologie necessarie per essere competitivi (tracciabilità dei prodotti) e ottemperare alle normative richieste dai mercati internazionali. Sembrano presentare potenzialità anche i progetti agro-industriali nel settore delle produzioni organiche.

Carne e cuoio

Questo settore tradizionale dell'attività economica del Paraguay, strettamente vincolato ai mercati internazionali, offre opportunità nell'incorporazione di tecnologia informatica, produzione di nuovi prodotti derivati della carne, alimentari preparati, impianti termo-processatori di alimentari (che non esistono nel paese), stabilimento di laboratori di controllo di qualità dei prodotti, sviluppo di sottoprodotti per l'utilizzo nell'alimentazione animale e in medicina umana.

Prodotti forestali

Dal punto di vista commerciale le opportunità in questo settore riguardano la disponibilità di materie prime, principalmente di carbone vegetale. Dal punto di vista degli investimenti, grazie alle grandi estensioni territoriali, esistono prospettive per la piantagione di boschi. Attualmente esiste un importante sviluppo industriale sulla base di legno: il governo punta allo sviluppo del settore sulla base della riforestazione per assicurare l'approvvigionamento delle materie prime. Le opportunità future di questo settore si trovano nelle possibilità di intraprendere progetti di collaborazione industriale nella produzione di stampi, parquet e parti semilavorate sotto il regime di "maquila".

Biocombustibili

Esistono interessanti opportunità per la produzione in loco di biocombustibili, in quanto c'è un'ampia disponibilità di materie prime a buon mercato per la loro produzione (soia, colza, mbokaja-coco paraguayano, canna da zucchero e anche grassi di origine animale con un valore economico quasi nullo). La Legge n. 2748/2005 promuove l'utilizzazione e la produzione dei biocombustibili.

Ambiente

Per quanto riguarda i problemi ambientali, il Paraguay mantiene una diversità climatica e biologica che ha fatto sì che si collocasse al 17° posto su 145 nella classifica mondiale dell'*Environmental Sustainability Index*. Il paese potrebbe risultare una localizzazione interessante per eventuali accordi in materia di scambio di quote di emissione di gas ad effetto serra, con riferimento ai meccanismi del Protocollo di Kyoto (Clean Development Mechanism - CDM).

Altri settori

La REDIEX (l'Ente statale promotore degli investimenti e delle esportazioni in Paraguay) segnala che esistono settori meno tradizionali, interessanti per gli investimenti: la coltivazione di asparagi, l'allevamento di gamberi in acqua dolce e di "tilapias" (*Oreochromis Niloticus*), la coltivazione della palma per l'elaborazione dei cuori di palma, la floricoltura e piante ornamentali, la coltivazione e lavorazione della stevia (dolcificante naturale). Questi prodotti possiedono come vantaggi comparativi in Paraguay: il clima propizio, la fertilità dei terreni ed abbondanti risorse idriche. Esistono pubblicazioni settoriali disponibili sul sito: www.rediex.gov.py

PERÙ

Nel 2008 l'attività economica del Perù è stata caratterizzata dalla dinamicità della domanda interna, da un peggioramento delle condizioni estere – tramutatesi poi in pressioni inflazionistiche – da una diminuzione nei termini di scambio, da forti movimenti di capitale – che hanno aumentato la volatilità cambiaria – e, verso la fine dell'anno, dalle peggiorate condizioni dei finanziamenti e dalla grande incertezza rispetto all'evoluzione dei mercati mondiali. Anche così, grazie agli investimenti ed ai consumi privati, la crescita del PIL ha ripreso una certa accelerazione, raggiungendo un tasso superiore al 9%. L'inflazione, che aveva già superato i livelli previsti verso la fine dell'anno precedente, è aumentata col trascorrere dei mesi e si prevede che per fine anno raggiunga un tasso superiore al 6%.

SITUAZIONE ECONOMICA

Il dinamismo delle importazioni ed il deterioramento dei termini di scambio hanno contribuito al deficit di conto corrente, che si è attestato intorno al 4% del PIL.

Le riserve internazionali nette, grazie ai notevoli investimenti esteri diretti, sono invece nuovamente aumentate.

Nel 2009, in rapporto al difficile contesto globale e con i tassi di interesse più alti, ci si attende una minore espansione delle attività intorno al 5%.

L'inflazione dovrebbe diminuire gradualmente per avvicinarsi al range previsto verso la fine del 2009.

Durante il primo semestre 2008, le principali sfide di politica economica sono state costituite dall'aumento dell'inflazione e dall'incremento di valore dei cambi mentre, nel secondo, le Autorità si sono dovute concentrare sul contenimento dell'impatto che la crisi finanziaria internazionale ha prodotto sull'economia peruviana.

Per evitare che l'aumento dei prezzi, soprattutto di quelli esteri (combustibili e alimenti), creasse aspettative di aumenti generalizzati sui prezzi al consumo, è stato aumentato, in settembre, il tasso di interesse di riferimento dal 5,0% al 6,5%.

Dal momento che i tassi di interesse negli Stati Uniti si sono contemporaneamente ridotti, si è avuta l'attrazione di flussi di capitali a breve termine che hanno comportato la diminuzione del tasso di cambio. Per contrastare questa tendenza e frenare allo stesso tempo l'aumento del credito, le Autorità, in più di una occasione, hanno dovuto aumentare il coefficiente di riserva obbligatoria legale (dal 6% al 9%) e quello marginale (il 25% in valuta nazionale ed il 49% in valuta estera), cosicché le transazioni per i non residenti sono diventate più care. Durante il primo semestre,

inoltre, la Banca Centrale ha acquisito 8.700 milioni di dollari, per cui le sue riserve sono aumentate a 35.500 milioni di dollari.

In questo modo si è potuto frenare l'entrata di capitali a breve termine ed ottenere l'incremento di valore del "nuevo sol". Nel contesto di una notevole crescita economica e di un forte aumento del numero dei debitori, il credito del sistema finanziario al settore privato ha, nonostante le misure intraprese, continuato ad aumentare raggiungendo tassi elevati (il 28% a metà ottobre).

Come strumento di politica fiscale teso al contenimento dell'inflazione, le Autorità hanno alzato il range-obiettivo del surplus del settore pubblico non finanziario al 2,7% del PIL.

L'elevata crescita economica ha contribuito ad un nuovo aumento reale del gettito fiscale (l'8% sino ad ottobre), per quanto con un dinamismo inferiore rispetto agli anni passati. La riscossione delle imposte generali sulle vendite è cresciuta in questo periodo di un 20%, mentre le entrate relative alle imposte sul reddito sono aumentate, ma solo lievemente, per effetto - in special modo - dei prezzi più bassi dei prodotti naturali destinati all'esportazione.

Valutando l'anno nel suo insieme, si prevede che le entrate del governo centrale subiranno una modesta riduzione in proporzione al PIL.

Gli sforzi per riattivare gli investimenti pubblici non si sono interrotti e, sino ad ottobre, le spese di capitale del governo centrale sono cresciute del 32% in termini reali, mentre le spese correnti si sono ridotte in termini di PIL, soprattutto a causa del minor pagamento degli interessi. Questa evoluzione ha permesso l'aumento delle risorse del Fondo di Stabilizzazione Fiscale, così da agevolare l'applicazione di politiche anticicliche nel caso in cui la crisi estera avesse un impatto maggiore del previsto sull'economia peruviana.

L'approfondirsi della crisi finanziaria statunitense ed il contagio degli altri mercati hanno avuto come riflesso, a partire da settembre, la notevole discesa degli indicatori di borsa, il rincaro del credito estero (aumento del rischio-paese) e la maggiore preferenza per la liquidità in dollari, portando il rapporto nella liquidità totale del sistema finanziario dal 29,6% in agosto al 36,2% in ottobre.

In questo contesto, le Autorità hanno venduto, sino a novembre, 5.685 milioni di dollari delle riserve precedentemente accumulate: tra le altre misure volte ad incrementare la liquidità del sistema finanziario, esse hanno esonerato dal coefficiente di riserva obbligatoria i crediti a lungo termine provenienti dall'estero, hanno eliminato il coefficiente di riserva obbligatoria marginale in valuta nazionale ed hanno ridotto quello in valuta estera al 35%.

Il "nuevo sol" ha registrato una svalutazione durante il secondo semestre ed il tasso di cambio reale bilaterale, in relazione al dollaro, si è attestato in ottobre ad un

livello simile a quello dello stesso mese dell'anno precedente, anche se nella media dell'anno si è registrato un incremento di valore. Nel caso del tasso di cambio reale effettivo, questo incremento di valore risulta più marcato e si è mantenuto sino alla fine dell'anno (intorno al 4% in ottobre).

L'approvazione del Trattato di Libero Scambio da parte del Congresso statunitense ha aperto la strada per la sua entrata in vigore nel 2009, così come il trattato col Canada: verso la fine dell'anno si sono conclusi anche i negoziati con la Cina.

Nonostante il minore ritmo di crescita dell'ultimo trimestre, il prodotto ha registrato un tasso superiore al 9%: la domanda interna si è confermata ancora una volta la componente più dinamica, con elevati tassi di crescita degli investimenti, tanto di quelli privati (all'incirca il 25%) quanto di quelli pubblici (più del 50%). Si è registrato inoltre un significativo aumento dei consumi delle famiglie (all'incirca l'8%).

D'altra parte, le esportazioni hanno avuto un ruolo migliore rispetto allo scorso anno, per quanto, verso la fine dell'anno, abbiano perso dinamismo, mentre l'aumento della domanda interna ha stimolato le importazioni, che sono aumentate di più del 20% in termini reali.

L'aumento di prezzo degli alimenti importati e dei combustibili ha accelerato l'aumento dei prezzi al consumo (IPC), che a novembre ha raggiunto il 6,75%, chiaramente al di sopra del limite massimo del range previsto per l'inflazione (3%). Si prevede che la riduzione dei prezzi internazionali ed il moderato raffreddamento della domanda interna possano contribuire ad una graduale diminuzione dell'inflazione nell'arco del 2009.

La grande crescita economica ha stimolato la domanda di lavoro e, tra gennaio e settembre, l'occupazione nelle imprese "formali" è aumentata dell'8,9% anche se con una tendenza decrescente a partire dalla metà dell'anno. Viceversa, l'occupazione nelle microimprese e nel lavoro indipendente ha subito una contrazione, per cui nel distretto di Lima Metropolitana il tasso di occupazione è sceso di 0,4 punti percentuali durante i primi tre trimestri dell'anno e, solo grazie ad una riduzione della partecipazione lavorativa, il tasso di disoccupazione si è mantenuto senza registrare grandi cambiamenti. D'altra parte, nonostante la risalita dell'inflazione, i salari reali sono cresciuti del 2,6% (a giugno).

Il settore privato ha ricevuto abbondanti flussi di capitale, in special modo per ciò che concerne gli investimenti esteri diretti, mentre il settore pubblico ha continuato nella politica tesa alla riduzione del debito estero anche attraverso pagamenti anticipati alla Corporación Andina de Fomento e dei bonds Brady.

Come saldo dell'aumento del debito estero privato e della riduzione del debito pubblico, il debito estero totale si è ridotto dal 30,3% del PIL alla fine del 2007 al 27,8% rilevato alla fine del terzo trimestre.

BILANCIA COMMERCIALE

Nel 2008 l'interscambio commerciale del Perù con il resto del mondo è ammontato a USD 61.058 milioni (+27% rispetto al 2007), con esportazioni superiori ai 31.160 milioni di USD (+13% ca.) ed importazioni pari a 29.896 milioni di USD (+ 46,09%). La bilancia commerciale ha registrato un saldo attivo pari a 1.266 milioni di USD.

Il grado di apertura al commercio internazionale, calcolato in base all'incidenza sul PIL delle esportazioni, è stato del 24%, mentre le importazioni hanno rappresentato il 23% del PIL (Fonte: Banca Centrale).

I principali settori di esportazione sono rappresentati dai prodotti primari (23.440 milioni di dollari), con un incremento del 9,86% rispetto al 2007, mentre i prodotti industriali (7.545 milioni di USD) hanno registrato un incremento del 18,61%. Tutte le componenti dell'export peruviano hanno avuto un andamento positivo e tra queste vanno evidenziate: l'industria metalmeccanica (+49,86%), l'agro-industria e la zootecnia (+26,91%), il settore ittico (+24,38%), il settore chimico (+20,91%), i prodotti dell'industria estrattiva, della raffinazione del petrolio e prodotti derivati (+18,34%), i prodotti tessili e manifatture tessili (+16,24%), l'attività mineraria (+6,61%), l'attività non mineraria, incluse pietre ornamentali (+6,49%).

Nelle esportazioni il settore minerario si colloca al primo posto con USD 18.300,7 milioni (di cui 7.663 milioni di dollari provenienti dalle vendite di rame, USD 5.571 milioni da quelle di oro e USD 1.466 milioni da quelle di zinco), seguito dagli idrocarburi (USD 2.663,1 milioni), dal settore tessile (USD 2.018 milioni), dai prodotti ittici, come farina ed olio di pesce (USD 1.791 milioni) e dai prodotti chimici (USD 1.040 milioni).

I principali paesi destinatari delle esportazioni peruviane sono stati gli Stati Uniti, che da soli hanno assorbito il 18,43% del totale, la Cina (11,99%) e la Svizzera (10,94%).

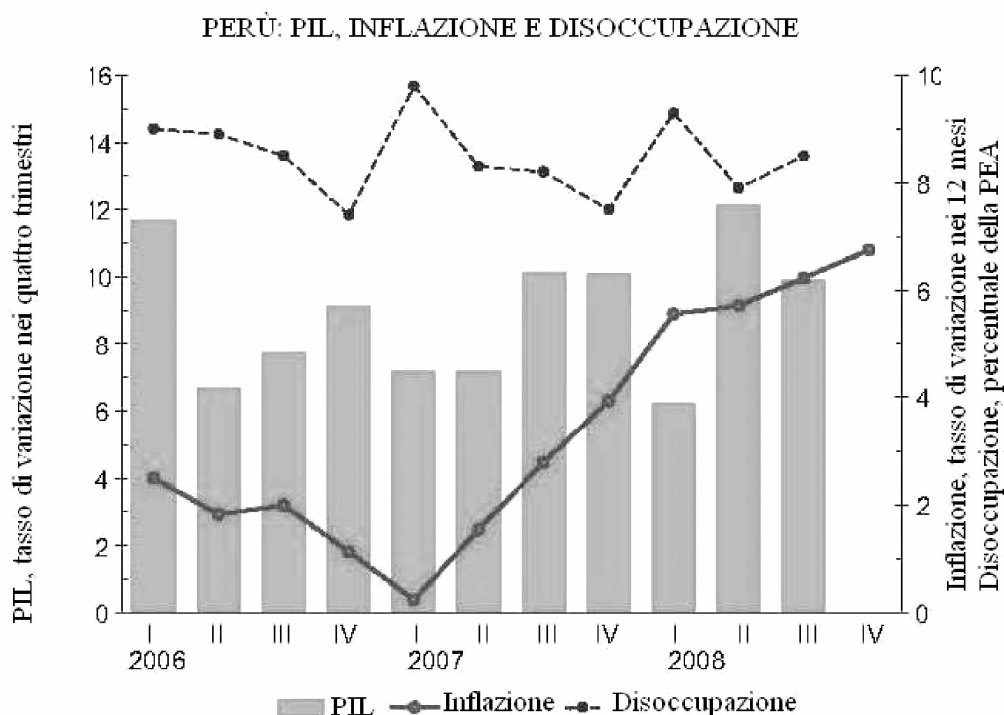
Le importazioni peruviane hanno raggiunto nel 2008 USD 29.896 milioni, con una crescita del 46,09% rispetto al 2007, che riflette l'evoluzione positiva degli investimenti privati, aumentati a loro volta del 25,6%. La domanda interna ha registrato un incremento del 12,3%, dovuto al maggior investimento, associato all'importazione di beni strumentali (+ 57,80%); ciò ha dato luogo ad una crescita della capitalizzazione delle imprese e ad un miglioramento della produttività, influenzando positivamente l'espansione del sistema economico nazionale.

Il settore che ha rappresentato, come sempre, la quota maggiore delle importazioni totali (50,96%) è stato quello delle materie prime e prodotti intermedi con USD 15.237 milioni, che ha registrato un incremento del 40,27%, seguito da quello dei beni strumentali e materiali da costruzione con USD 9.943 milioni (33,26% del tota-

le importato) con un incremento del 57,80% rispetto al 2007. L'ammontare dei beni di consumo importati è stato pari a USD 4.679 milioni (15,65% del totale importato) con un incremento del 42,9% rispetto all'anno scorso.

I principali prodotti importati durante il 2008 sono stati "materie prime e prodotti intermedi per l'industria" (29% delle importazioni totali), seguiti da "beni strumentali per l'industria" (20%) e combustibili e prodotti lubrificanti (18%).

I principali fornitori del Perù, nel 2008, sono risultati gli Stati Uniti (con una quota del 18,7%), seguiti dalla Cina (13,6%) e dal Brasile (8,1%).



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Secondo i dati diffusi dall'Agenzia delle Dogane peruviana l'interscambio tra l'Italia e il Perù, che nel 2008 ha raggiunto USD 1.655 milioni, ha evidenziato negli ultimi anni forti tassi di incremento concretatisi nell'anno in esame in una crescita del 38,65%, rispetto al 2007, con un saldo negativo per l'Italia di 197 milioni di USD.

L'Italia con il 2,97% occupa il decimo posto a livello mondiale, ed il terzo posto tra i paesi dell'Unione Europea dopo la Germania (3,3%) e la Spagna (3,3%).

Nel 2008, l'Italia ha esportato in Perù 729 milioni di dollari, vale a dire il 97,28% in più rispetto all'anno precedente (USD 369 milioni).

Le componenti principali sono stati i beni strumentali destinati al settore industriale, (64,47% del totale), come macchine tessili, macchine per tintura, macchine per il settore della plastica, macchine per il settore metalmeccanico, seguiti dai metalli e prodotti in metallo (18,70% del totale) e prodotti chimici (3,55%).

Nello stesso periodo, le importazioni dal Perù sono ammontate a USD 926,4 milioni, registrando un aumento del 12,37% rispetto all'anno 2007 (USD 824 milioni). I principali prodotti importati dall'Italia sono stati metalli e prodotti in metallo (67%), prodotti delle miniere e delle cave (14,92%), tessili e confezioni (6,32%), prodotti alimentari (5,97%) e prodotti dell'agricoltura e della pesca (3,4%).

INTERSCAMBIO COMMERCIALE ITALIA – PERÙ (USD)

	2006	2007	2008
Export FOB	227,480,381	369,633,868	729,213,487
Variazione Export		62.49%	97.28%
Import CIF	767,465,650	824,446,767	926,408,470
Variazione Import		7.42%	12.37%
Interscambio Italia – Perù	994,946,031	1,194,080,635	1,655,621,957
Variazione dell'Interscambio		20.01%	38.65%
Saldo Bilancia Commerciale	-539,985,269	-454,812,899	-197,194,983

Fonte: Dogana Peruviana (SUNAT)

PERÙ: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008^a
	Tassi di variazione annui		
Prodotto interno lordo	7,6	8,9	9,4
Prodotto interno lordo per abitante	6,3	7,6	8,2
Prezzi al consumo	1,1	3,9	6,7 ^b
Salario medio reale	1,2	-1,8	2,6 ^c
Liquidità (M1)	22,4	30,7	27,3 ^d
Tasso di cambio reale effettivo ^e	2,8	1,0	- 3,3 ^f

Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	8,5	8,4	8,3 ^g
Risultato globale del governo centrale/PIL	1,5	1,8	2,3
Tasso di interesse passivo nominale	3,4	3,5	3,3 ^h
Tasso di interesse attivo nominale	17,1	16,5	16,7 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	26.447	31.298	35.868
Importazioni di beni e servizi	18.295	23.870	34.772
Saldo di conto corrente	2.757	1.505	-5.635
Conto capitale e c. finanziario	-30	8.082	9.095
Bilancia totale	2.726	9.588	3.460

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Dati corrispondenti al mese di giugno
- d) Variazione nei 12 mesi fino a ottobre 2008
- e) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- f) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- g) Stime basate sui dati da gennaio a ottobre
- h) Dati su base annua, media da gennaio a novembre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Il paese, grazie anche alla complementarietà dell'industria italiana con i settori prioritari dell'economia peruviana, presenta interessanti opportunità di collaborazione industriale e commerciale per le imprese italiane.

Progetti di sviluppo e di potenziamento sono previsti nei settori: **agro-industriale, energie rinnovabili, lavorazione legno e industria del mobile, industria tessile e abbigliamento, pelle e pelletteria, lavorazione del marmo.**

In forte crescita la domanda di impianti e macchinari per **imballaggio, plastica, lavorazione prodotti ittici e pesca** e notevoli le opportunità presenti, a livello nazionale e regionale, nei settori: **edilizia e arredamento, infrastrutture** (porti, aeroporti, centrali di produzione di elettricità, strade ed autostrade, telecomunicazioni) per i quali le gare vengono indette secondo il sistema del "build, operate and transfer", che dà la possibilità, in alcuni casi, di rinnovare la concessione al termine della stessa.

REPUBBLICA DOMINICANA

L'economia dominicana nel 2008 ha registrato, secondo le stime correnti, una crescita del 4,5%. Nonostante questo tasso sia stato il più basso degli ultimi quattro anni, esso risulta comunque superiore a quello della crescita demografica, per cui il PIL per abitante è aumentato del 3%. L'inflazione annua si è attestata sul 7% ed il deficit del settore pubblico non finanziario e di quello di conto corrente hanno raggiunto, rispettivamente il 3,2% ed il 12,6% del PIL. In un contesto dominato dalla crisi finanziaria internazionale e dalla recessione dell'economia mondiale, si prevede che il ritmo di crescita del PIL della Repubblica Dominicana si riduca all'1,5% nel 2009. Secondo le stime anche l'inflazione annua si ridurrà, sia per effetto della minore crescita economica che per la diminuzione delle quotazioni internazionali del petrolio.

SITUAZIONE ECONOMICA

L'evoluzione del PIL nel 2008, così come per l'anno precedente, è stata stimolata dalla domanda interna. Questa variabile è stata particolarmente dinamica durante il primo semestre, registrandosi un aumento annuo reale del 13%. Nell'insieme dell'anno, i consumi privati e gli investimenti lordi fissi sono stati i principali fattori di crescita.

Si stima che nel 2008 l'aumento della spesa sia cresciuto, registrando un aumento annuo del 18,6% in termini reali. Pertanto, il livello relativo al PIL toccherà il 20,3%, un aumento di circa tre punti percentuali rispetto all'anno precedente: ciò costituisce una notevole svolta nella situazione fiscale dominicana. Sono vari i fattori che spiegano questa svolta: tra essi, l'intensificarsi delle spese da parte del governo centrale nel contesto del processo politico culminato a maggio con le elezioni presidenziali, ma soprattutto l'incremento dei sussidi concessi a diversi settori produttivi e sociali per contrastare sia gli effetti degli aumenti dei prezzi internazionali degli alimenti e dei combustibili, sia l'impatto degli uragani tropicali Hanna e Ike. Nel periodo gennaio-novembre 2008, il valore reale delle sovvenzioni concesse dal governo centrale è stato superiore del 32% rispetto all'anno precedente.

In relazione al PIL, le entrate totali del governo centrale sono scese, nel 2008, di circa un punto percentuale, vale a dire dal 17,9% al 17,1%, per effetto di un minor gettito dovuto al rallentamento della crescita economica. Alla fine dell'anno, il valore reale delle entrate tributarie registrava una diminuzione prossima al 5,6% rispetto al 2007. Le imposte relative alle entrate delle imprese - che per importanza sono al secondo posto rispetto alle entrate tributarie - hanno registrato una diminuzione reale

del 15% rispetto agli importi dell'anno precedente: l'ammontare dell'ITIBIS, che produce un quarto del gettito totale ha subito invece una stagnazione. Il gettito tributario generato dalle entrate delle persone fisiche, dal patrimonio e dagli idrocarburi sono invece aumentate.

Per gli effetti suesposti, la situazione fiscale del settore pubblico non finanziario della Repubblica Dominicana ha sperimentato un drastico crollo nel 2008, registrando un deficit pari al 3,2 del PIL (a fronte di un avanzo dello 0,4% dell'anno precedente). Essendosi sommato al deficit parafiscale ereditato dal collasso bancario del 2003, il deficit consolidato del settore pubblico dominicano alla chiusura del 2008 equivaleva al 5,3% del PIL.

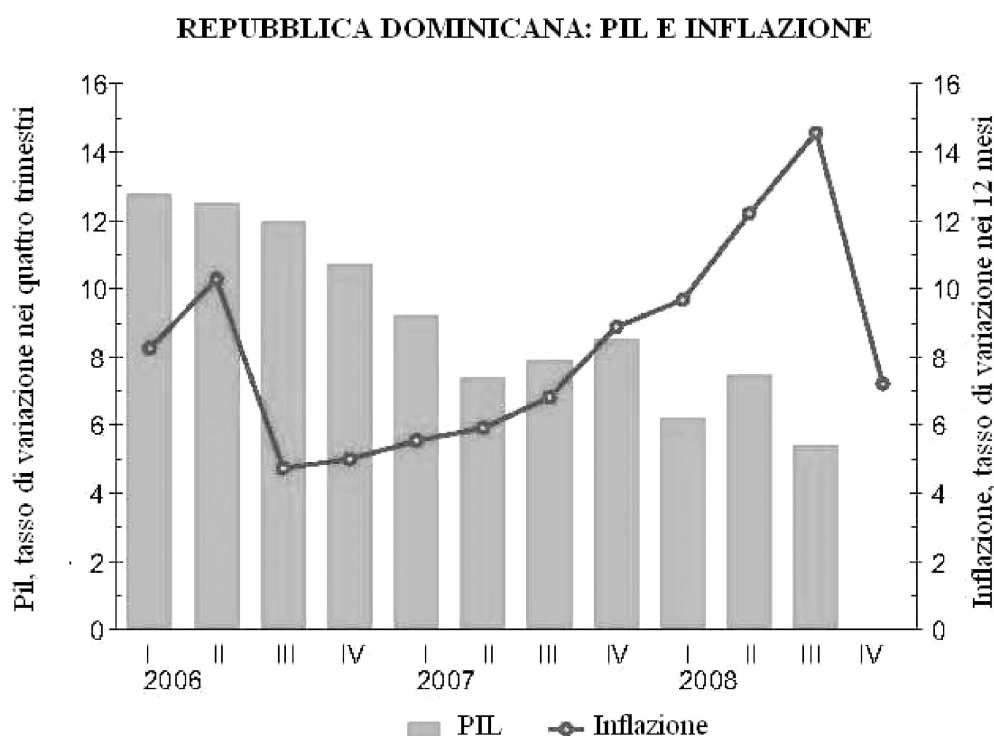
Le pressioni inflazionistiche di origine esterna hanno obbligato le Autorità monetarie a ridurre la liquidità per diminuire l'impatto della pressione estera sul livello dei prezzi interni. Il tasso di interesse dei depositi remunerati a breve termine, che nel gennaio 2008 era del 7%, è stato oggetto di gradualità aumenti, raggiungendo a novembre il livello del 9,5%. Questi aggiustamenti sono stati progressivamente trasferiti agli altri tassi di interesse del sistema finanziario a partire dal secondo trimestre del 2008. Le Autorità monetarie hanno disposto che le banche commerciali mantenessero, a partire dal secondo semestre, il 20% dei propri depositi nei propri conti presso la Banca Centrale come parte del coefficiente di riserva obbligatoria legale. Allo stesso modo, la remunerazione dei titoli non riscattabili con scadenza a tre anni emessi dalla Banca Centrale, è stata aumentata al 18%, due punti al di sopra del livello iniziale.

Nel 2008 si è mantenuta la stabilità nominale del tasso di cambio. La quotazione alla fine di novembre è stata del 6,2% superiore alla quota media della fine di dicembre 2007. Il deterioramento dei risultati fiscali e del panorama internazionale e la maggiore inflazione interna hanno generato sul mercato dei cambi alcune pressioni che sono state efficacemente contenute dalle Autorità monetarie nell'ambito della politica di fluttuazione controllata adottata dal 2004.

Durante il primo semestre, l'attività produttiva ha conservato il dinamismo del triennio precedente (con una crescita annua del 7,5%) mostrando tuttavia dal mese di luglio evidenti segnali di rallentamento. Si stima che, in chiusura d'anno, la produzione di acqua ed energia (9%), dei trasporti, dello stoccaggio e delle comunicazioni (10%), del commercio, alberghi e ristoranti (6%), dei servizi finanziari e di quelli alle imprese (5,5%), registreranno tassi di crescita superiori alla media generale. L'edilizia (2%), i manufatti (1%), i servizi comunali, sociali e quelli destinati ai singoli soggetti (2%) sono aumentati ad un ritmo minore rispetto all'insieme dell'economia, mentre il settore agricolo e zootecnico (-7%) e quello minerario (-10%) hanno registrato una contrazione.

L'inflazione ha risentito degli aumenti sul mercato internazionale dei prezzi degli alimenti e del petrolio: inoltre essa ha ulteriormente subito anche le conseguenze che gli uragani tropicali hanno provocato sul prezzo di vari generi di largo consumo, in special modo di quelli agricoli e zootecnici. Nell'ultimo trimestre dell'anno, le pressioni inflazionistiche estere sono tendenzialmente diminuite per effetto della ridotta quotazione degli idrocarburi sul mercato mondiale.

Nell'ambito di una crescita economica comunque elevata, il tasso di disoccupazione dichiarata ha registrato una nuova diminuzione nel primo semestre del 2008. I risultati dell'Inchiesta Nazionale sulla Forza Lavoro hanno dato ad aprile una diminuzione di 1,6 punti percentuali rispetto al precedente mese di ottobre. Si stima che questo stesso livello, il più basso dal 2000, si registri anche nel mese di ottobre 2008 (14%). In conformità con la legislazione del lavoro, il salario minimo prevede una revisione ogni due anni, per cui non si attendono aggiustamenti prima del primo trimestre del 2009.



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

Il valore delle esportazioni totali di beni si è mantenuto sugli stessi livelli dell'anno precedente. È stata determinante per questo risultato la caduta delle esportazioni di ferronichel, causata dalla drastica riduzione - pari al 38,3% - registrata dai prezzi internazionali di questo prodotto. Le esportazioni delle zone franche hanno continuato a retrocedere, anche se in modo meno pronunciato rispetto al 2007, (-1,5%), per effetto della forte caduta dei manufatti tessili (-19%). Per contro il valore delle importazioni ha registrato un nuovo incremento annuo (27%) dovuto in gran parte all'aumento della spesa petrolifera, che nei primi tre trimestri ha registrato un aumento del 58,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Si prevede un deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti pari a 5,8 miliardi di dollari, per cui la percentuale del PIL rappresentata da questo squilibrio risulterebbe significativamente aumentata nel 2008, passando dal 5,3% al 12,6%.

Le partite attive correnti nette della bilancia dei pagamenti sono state superiori, rispetto all'anno precedente, di quasi il 4%. Le rimesse familiari durante l'anno sono state pari a circa 3,1 miliardi di dollari, con un incremento del 5%. Il conto capitale della bilancia dei pagamenti ha chiuso con un saldo positivo. Gli investimenti esteri diretti accumulati hanno raggiunto nel mese di settembre un ammontare pari a 2.353 milioni di dollari, registrando il 133% in più rispetto allo stesso periodo del 2007. I flussi degli investimenti si sono concentrati principalmente sui nuovi progetti relativi sia al settore manifatturiero che a quello delle telecomunicazioni. In chiusura del terzo trimestre, le riserve nette disponibili ammontavano a 2.088 milioni di dollari, equivalenti al valore di un mese e mezzo di importazioni di merci.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

Le relazioni commerciali tra la Repubblica Dominicana e l'Italia sono state caratterizzate, nel corso degli anni, da una serie di accordi ultimo dei quali, l'*Accordo di Promozione e Protezione Bilaterale degli Investimenti*, stipulato nel 2006 con la finalità di creare condizioni favorevoli per una maggiore cooperazione economica tra i due paesi. Tali relazioni, caratterizzate da un saldo attivo per l'Italia, sono di entità modesta.

Valore complessivo dell'interscambio Repubblica Dominicana – Italia (valore in migliaia di euro)

Anno	2006	2007	Variazione %
Esportazioni italiane verso la Repubblica Dominicana	129,474	136,161	+5,16
Importazioni italiane dalla Repubblica Dominicana	46,529	37,551	-19,3

(Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT)

Esaminando i dati ISTAT riscontriamo, nel corso del 2007, un interscambio tra Italia e Repubblica Dominicana pari a 173,712 milioni di euro con un calo dell'1,3% rispetto all'anno 2006. Le esportazioni italiane verso la Repubblica Dominicana durante il 2007, sono state pari a 136,161 milioni di euro, con un incremento del 5,16% rispetto all'anno precedente, mentre le importazioni italiane dalla Repubblica Dominicana sono state, nell'anno 2007, pari a 37,551 milioni di euro mostrando un calo del 19,3% rispetto al 2006.

Le importazioni italiane dalla Repubblica Dominicana riguardano soprattutto prodotti agricoli e materie prime (cacao, banane, caffè, ananas), mentre le esportazioni italiane dirette nella Repubblica Dominicana si riferiscono prevalentemente a macchinari, prodotti tessili destinati alle zone franche tessili, ma anche ad altri settori come l'elettronica, gli autoveicoli, i prodotti in plastica e l'industria alimentare.

Gli investimenti diretti esteri italiani nel paese, secondo quanto pubblicato dalla Banca Centrale Dominicana, si distribuiscono nel settore del turismo, in quello delle telecomunicazioni, nell'industria e nelle zone franche.

REPUBBLICA DOMINICANA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	10,7	8,5	4,5
Prodotto interno lordo per abitante	9,0	6,9	3,0
Prezzi al consumo	5,0	8,9	7,2 ^b
Salario minimo reale	-7,1	4,8	-7,3
Liquidità (M1)	10,0	26,9	
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana ^c	16,2	15,6	14,0 ^d
Risultato globale del governo centrale/PIL	-1,1	0,6	-3,2
Tasso di interesse passivo nominale ^e	9,8	7,0	10,4 ^f
Tasso di interesse attivo nominale ^g	15,7	11,7	15,5 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	11.153	11.927	12.162
Importazioni di beni e servizi	13.731	15.540	19.442
Saldo di conto corrente	-1.262	-2.231	-5.824
Conto capitale e c. Finanziario	1.452	2.888	5.508
Bilancia totale	190	657	-316

- a) Stime preliminari
- b) Variazione sui 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Includono la disoccupazione occulta
- d) Dati relativi al mese di aprile
- e) Tassi di deposito a 90 giorni
- f) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre
- g) Tasso di interesse attivo preferenziale
- h) Dati su base annua, media da gennaio a novembre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Il **turismo**, le **telecomunicazioni**, il **commercio** e le **zone franche** sono i settori più attraenti per gli investitori stranieri e hanno riscontrato negli ultimi anni una rapida crescita.

I benefici che posso trarre gli investitori stranieri dalle **zone franche** riguardano le infrastrutture, gli accessi facilitati ai mercati e soprattutto i regimi particolari in materia di legislazione fiscale e del lavoro: esenzione totale delle imposte di importazione di macchine e di altri beni necessari al processo di produzione nonché esenzione totale dal pagamento delle imposte per periodi che vanno dai 15 ai 20 anni, con libertà di rimpatrio degli utili ottenuti. La legge consente alle imprese delle zone franche, inoltre, di vendere nel mercato locale parte della produzione.

Tra i settori che hanno riscontrato una crescita sostenuta si distingue il **turismo**, su cui si fonda l'economia locale. Negli ultimi anni il governo ha emanato una legge che garantisce ad imprese domiciliate nel paese l'esenzione fiscale per 10 anni per investimenti nel settore.

La nuova legge dà agli investitori stranieri e alle società nelle quali essi partecipano o delle quali sono proprietari, gli stessi diritti e obblighi attribuiti agli investitori nazionali. La normativa prevede anche la possibilità del completo rimpatrio dei capitali e delle rimesse dei dividendi.

Per quanto riguarda la trasparenza degli investimenti esteri, è stata emanata una legge che punisce il riciclaggio di denari provenienti da attività illecite.

Di interesse per gli investitori stranieri, è la tipologia di residenza disciplinata dal Decreto 950-01 del 20.09.2001, il quale prevede il rilascio, in un massimo di 45 giorni, di una "Residenza per Investimento". Il regime preferenziale può essere esteso al personale esecutivo, ai tecnici contrattati per l'installazione e lo sviluppo del progetto ed ai familiari.

URUGUAY

Nel 2008 l'economia uruguayana è cresciuta dell'11,5%, continuando il trend quinquennale di crescita consecutiva del PIL con tassi molto superiori a quelli della media storica e totalizzando, per il suddetto periodo, un incremento accumulato pari al 55%.

L'inflazione si è mantenuta intorno all'8,5% annuo per effetto, durante il primo semestre, dell'aumento dei prezzi internazionali dei prodotti di base, nonché come riflesso dell'incremento del valore del dollaro nell'ultimo trimestre dell'anno per l'aumento dei prezzi dei prodotti importati.

Per il 2009, nell'attuale contesto di incertezza internazionale, la CEPAL stima che il tasso di crescita si attesterà intorno al 4%.

SITUAZIONE ECONOMICA

La situazione fiscale del settore pubblico non finanziario ha registrato un avanzo primario dell'ordine del 2,0% del PIL ed un pagamento di interessi del debito del 3,0%, che hanno comportato un deficit dell'1,0% del PIL dell'anno a settembre del 2008.

Si stima che a chiusura d'anno il deficit si attesti su 1,2 punti del prodotto. L'aumento delle entrate fiscali è stato dovuto ad un incremento del risultato primario delle imprese pubbliche e del gettito fiscale. Le uscite del settore pubblico non finanziario sono aumentate in proporzione analoga alle entrate per effetto degli aumenti negli acquisti di petrolio e degli aiuti legati alle politiche sociali.

Il rapporto tra debito lordo del settore pubblico non finanziario e PIL ha registrato una nuova diminuzione attestandosi, a metà del 2008, intorno al 43%.

Durante il corso dell'anno si è mantenuta la politica di ristrutturazione del debito estero mediante operazioni di emissione e di riacquisto sui mercati. Il rischio paese, che si è attestato intorno ai 200 punti di base durante il primo semestre, è aumentato, per effetto della volatilità finanziaria mondiale, sino a sfiorare i circa 700 punti nell'ottobre 2008.

Le riserve lorde – alla fine di ottobre – si sono attestate sui 6 miliardi di dollari (approssimativamente il 20% del PIL), vale a dire circa 2 miliardi di dollari al di sopra di quelle registrate nell'anno precedente. Il 38% dell'aumento è stato dovuto ai coefficienti di riserva obbligatoria relativi ai depositi a breve termine in valuta nazionale ed estera nelle banche locali che sono aumentati per effetto delle misure di controllo della liquidità adottate nell'ottobre del 2007 e rafforzate nel giugno del 2008.

Le misure adottate nel giugno del 2008 sono consistite nell'aumento dei coeffi-

cienti di riserva obbligatoria bancari sui depositi in valuta nazionale a meno di un mese al 25% ed al 35% sui depositi in valuta estera fino a 6 mesi per residenti e non residenti.

Per i depositi del settore pubblico sulla Banca della Repubblica sono stati fissati coefficienti di riserva obbligatoria del 100%. Allo stesso modo è stata eliminata la remunerazione per i coefficienti di riserva obbligatoria ed è stata stabilita una normativa per il controllo giornaliero degli stessi con sanzioni per eventuali carenze di liquidità.

La politica monetaria ha continuato ad orientarsi verso la preservazione della stabilità dei prezzi, mantenendo il regime della fissazione del tasso di interesse interbancario a breve termine. Il tasso fissato dal Comitato per la Politica Monetaria della Banca Centrale dell'Uruguay è aumentato al 7,75% agli inizi del mese di ottobre dopo che, nei dodici mesi precedenti, era rimasto al 7,25%.

Alle misure di politica monetaria si è aggiunta l'applicazione di accordi sui prezzi nelle principali catene produttive dei prodotti di consumo di base, in vigore principalmente tra il mese di maggio e settembre 2008. Successivamente, queste misure non sono state più necessarie per effetto della caduta dei prezzi di questi prodotti a livello internazionale.

A giugno il credito al settore privato residente è aumentato del 31,5% equivalente in dollari, con una crescita appena maggiore del credito in valuta estera (33%). La morosità si è attestata su livelli storicamente bassi, pari a circa l'1%. I depositi nello stesso periodo sono aumentati del 21,2% equivalente in dollari, con una crescita significativa dei depositi in valuta nazionale (43%). I depositi a vista e in Casse di Risparmio hanno costituito il 75% del totale, apportando grande liquidità al sistema. I tassi attivi in dollari si sono attestati sul 5,9% annuo e quelli passivi hanno registrato l'1,1% annuo per i depositi in valuta estera a scadenza fissa.

Il tasso di cambio nominale si è mantenuto in regime di fluttuazione. Nei dodici mesi - tra il giugno 2007 ed il giugno 2008 - la valuta locale ha raggiunto un incremento di valore del 19%, tendenza invertitasi tra i mesi di settembre ed ottobre, in cui ha subito una svalutazione del 16%. Si stima, per l'anno 2008, una svalutazione del 14%. Il tasso di cambio reale ha registrato un incremento di valore intorno al 9,3% nella media dei primi dieci mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2007.

La crescita economica dell'11,5% raggiunta nel 2008 si è basata su aumenti della produzione praticamente in tutti i settori. L'industria manifatturiera, in particolare, (16%) insieme ai trasporti ed alle comunicazioni (33,7%) è cresciuta a tassi superiori alla media, mentre il commercio, la ristorazione e gli alberghi (7,2%), il settore agricolo e zootecnico (6%), l'edilizia (4,7%) e le restanti attività (5,3%) hanno registrato tassi al di sotto della media. Il settore elettrico, quello idrico e quello del

gas hanno registrato una caduta del 23%, dovuta alla notevole siccità che ha colpito la produzione idroelettrica.

Con una inflazione dell'8,5% a novembre, l'anno chiuderà con un tasso maggiore di quello previsto nel programma monetario, che lo fissava in un range tra il 4,5% ed il 6,5%.

Questa evoluzione inflazionistica è stata dovuta all'aumento dei prezzi dei beni esportabili e, in particolar modo, dei derivati del grano, della carne e dei prodotti caseari, nonché all'aumento del prezzo internazionale del petrolio durante il primo semestre del 2008. Durante il terzo e quarto trimestre i prezzi di questi beni sono diminuiti mentre si è registrato un cambiamento nell'aumento dei prezzi in valuta locale dei beni importati per effetto dell'incremento di valore del dollaro.

L'inflazione dei prezzi all'ingrosso ha raggiunto un livello di circa il 20% annuo intorno al primo semestre, registrando successivamente una deflazione che ha portato ad attestare la variazione annuale a novembre intorno all'8,6%.

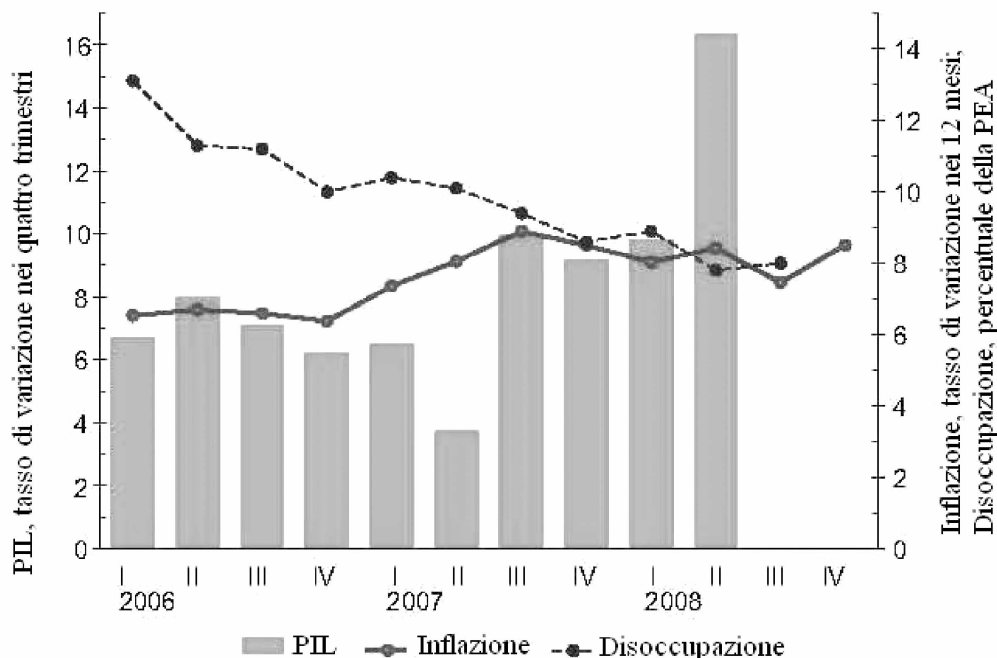
Il mercato del lavoro si è mantenuto in una fase di crescita a livello nazionale con un tasso di occupazione che è passato dal 56,5% nei primi 10 mesi del 2007 al 57,3% nello stesso periodo del 2008.

Il tasso di attività si è mantenuto stabile, intorno al 62% nell'uno e nell'altro periodo: allo stesso modo la disoccupazione è diminuita dal 9,4%, nella media tra gennaio e ottobre del 2007, al 7,8% riferito allo stesso periodo del 2008.

L'indice medio dei salari ha registrato un aumento reale del 3,1% tra gennaio ed ottobre, con aumenti del 2,9% nel settore privato e del 3,8% nel settore pubblico. Il salario minimo nazionale ha avuto un riaggiustamento del 28% nominale rispetto al valore dell'anno precedente ed il suo ammontare equivale a circa 175 dollari mensili riferito ai prezzi rilevati agli inizi di novembre.

I "Consejos de Salarios" hanno concluso il terzo incontro sulla negoziazione collettiva da quando hanno ripreso l'attività nel 2005, raggiungendo accordi con consenso tripartitico nell'80% dei gruppi e sottogruppi di attività formati a questo scopo. Nel restante 20% dei casi gli accordi sono stati raggiunti grazie all'appoggio dei delegati governativi rispetto alle varie posizioni sostenute. Si tratta di accordi che comportano importanti livelli di recupero salariale e di aumento del salario reale e che rimarranno in vigore dai 24 ai 30 mesi.

URUGUAY: CRESCITA, INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE



Fonte: Commissione Economica per l'America Latina ed i Caraibi (CEPAL); sulla base di dati ufficiali

BILANCIA COMMERCIALE

Nel corso del primo semestre, la domanda estera di beni e servizi si è mantenta stabile, mentre la domanda interna è aumentata durante l'arco dell'anno per effetto delle entrate delle famiglie (4,9%) e per l'aumento del credito. Gli investimenti sono cresciuti del 25% durante l'anno, incidendo per 2,2 punti sulla crescita del prodotto.

Nel 2008 le esportazioni di beni in dollari sono aumentate del 25,1% rispetto all'anno precedente: Brasile (16,5%), Argentina (8,4%) e Russia (6,3%) sono stati i principali destinatari. Le importazioni di beni sono cresciute del 35,6%, con un forte aumento per macchinari, attrezzature e beni di uso intermedio.

Nel primo semestre, il deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti si è attestato sul 2,1% del PIL principalmente per effetto di un deficit nel conto commerciale di 391 milioni di dollari, che contrasta con i 292 milioni di avanzo registrati nel primo semestre 2007.

Si stima che l'anno chiuda con un deficit di conto corrente nell'ordine di 3,5

punti sul prodotto. Il conto finanziario ha registrato una entrata di capitali pari a 2.200 milioni di dollari tra gennaio e luglio per l'ingresso dei movimenti realizzati principalmente dal settore privato.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

L'Italia e l'Uruguay godono da sempre di ottime relazioni economico-commerciali. Dopo le difficoltà degli anni di recessione dell'economia uruguayana, che avevano avuto come conseguenza un calo generalizzato dell'interscambio bilaterale, la ripresa della produzione locale sta determinando effetti positivi anche nell'*import-export* con l'Italia.

Nel primo semestre 2008 il volume totale dell'interscambio è aumentato del 35% rispetto al primo semestre 2007, attestandosi intorno ai 124 milioni di USD, con una bilancia commerciale tra i due paesi che premia le maggiori esportazioni uruguayane (-25,2 milioni di USD per l'Italia).

La composizione dell'interscambio vede un aumento (+45%) sia nelle esportazioni di merci uruguayane verso l'Italia (passate da 51,6 a 74,8 milioni di USD tra il primo semestre 2007 e quello 2008, con una quota di mercato del 2,5% sulle esportazioni totali) sia nelle esportazioni italiane verso l'Uruguay (+22%, circa 49 milioni di USD, quota di mercato dell'1,1%).

Il trend dell'interscambio tra l'Italia e l'Uruguay negli ultimi dieci anni è stato sempre positivo e nel 2008 ha superato i 260 milioni di dollari. Le importazioni dall'Italia hanno registrato un significativo incremento del 25%, rispetto al 2007, passando dai 93,9 a 117,3 milioni di dollari, mentre le esportazioni uruguayane verso l'Italia sono aumentate del 43,6%, passando da 101,1 a 143,8 milioni di dollari.

Interscambio commerciale URUGUAY - ITALIA

(valori in milioni di dollari e variazioni %)

Interscambio Uruguay – Italia (milioni US\$)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Var(%)
Esportazioni verso l'Italia (FOB US\$)	89,0	88,9	92,9	112,4	101,1	143,8	42
Importazioni dall'Italia (CIF US\$)	50,2	66,2	75,7	81,9	93,9	117,3	25
Totale interscambio Uruguay - Italia	139,1	155,1	168,3	194,3	195	261,1	34
Saldo Bilancia commerciale Uruguay – Italia	38,7	22,7	16,9	30,5	7,2	26,5	268

Fonte Banco Central dell'Uruguay

URUGUAY: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	7,0	7,4	11,5
Prodotto interno lordo per abitante	6,8	7,2	11,2
Prezzi al consumo	6,4	8,5	8,5 ^b
Salario medio reale	4,3	4,7	3,3 ^c
Liquidità (M1)	20,0	31,8	12,0 ^d
Tasso di cambio reale effettivo ^e	-4,4	-1,0	-10,0 ^f
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione urbana	11,4	9,6	7,9 ^c
Risultato globale del governo centrale/PIL	-1,0	-1,7	-1,0
Tasso di interesse passivo nominale	1,7	2,3	3,0 ^g
Tasso di interesse attivo nominale	10,7	10,0	12,0 ^g
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	5.785	6.796	8.310
Importazioni di beni e servizi	5.882	6.840	9.037
Saldo di conto corrente	-400	-235	-1.096
Conto capitale e c. finanziario	2.798	1.245	3.388
Bilancia totale	2.399	1.010	2.291

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Stime basate sui dati da gennaio a ottobre
- d) Variazione nei 12 mesi sino a ottobre 2008
- e) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- f) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- g) Dati su base annua, media da gennaio a ottobre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Le opportunità per gli investimenti italiani in Uruguay si possono identificare nelle diverse forme di collaborazione industriale con le imprese locali e la relativa dotazione di macchinari e tecnologie italiane.

Tra i principali motivi di attrazione per l'investimento si trovano: la disponibilità di

materie prime e di prodotti per l'import strategico; la manodopera qualificata e non qualificata a relativo basso prezzo e l'alta percentuale di popolazione di origine italiana.

Un altro motivo interessante per le imprese italiane continua ad essere l'accordo di integrazione Mercosur firmato tra i quattro paesi: Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, mediante il quale i prodotti elaborati in questo paese entrano con un dazio nullo o preferenziale negli altri paesi firmatari e hanno l'accesso ad un mercato di circa 230 milioni di persone.

Agroalimentare ed ortofrutticolo

L'industria agroalimentare è uno dei principali settori produttivi del paese (carne, riso, prodotti lattiero-caseari, panificati) ed il settore ortofrutticolo presenta opportunità per la produzione in controstagione.

Lavorazione del legno

La disponibilità di materie prime e la possibilità di produzione con manodopera a minor costo permettono la possibilità di intraprendere programmi di collaborazione industriale come l'assemblaggio di parti lavorate o semilavorate. Il settore, inoltre, grazie alle grandi estensioni territoriali, apre una nuova prospettiva agli investimenti per la piantagione di boschi.

Ambiente

È senza dubbio un settore con potenzialità di investimento, in cui si vede la necessità di acquistare tecnologia per la salvaguardia dell'ambiente.

Energie rinnovabili

La crisi energetica regionale e le particolari difficoltà uruguayane per la generazione di energia a costi ragionevoli determinano un significativo interesse da parte degli operatori locali del settore (pubblici e privati) sulle tecnologie per la generazione di energia in base a fonti rinnovabili (eolica, biomassa, solare).

Immobiliare e Turismo

Il settore alberghiero ed immobiliare sperimenta attualmente un grande dinamismo e l'interesse di capitali esteri, per l'acquisto di terreni destinati alla costruzione di case nelle zone balneari. Esistono opportunità per le imprese italiane di attrezzature alberghiere, ristoranti e bar.

Logistica

Il veloce ritmo di crescita del commercio estero del paese, insieme al cospicuo sviluppo che ha registrato la filiera forestale-legno negli ultimi anni, richiede la crescita dei trasporti, delle infrastrutture e dei sistemi logistici, necessari per sostenere il flusso delle merci commercializzate.

VENEZUELA (REPUBBLICA BOLIVARIANA DEL VENEZUELA)

Nel 2008 è cambiata l'evoluzione di alcune variabili che avevano inciso in modo significativo sul dinamismo dell'economia della Repubblica Bolivariana del Venezuela a partire dall'anno 2003. Aggregati quali la formazione lorda del capitale fisso, la liquidità monetaria ed il credito bancario hanno mostrato una riduzione effettiva, mentre la spesa pubblica è diminuita in modo considerevole, anche in termini reali. A ciò va sommata la notevole diminuzione dei prezzi del petrolio nell'ultimo trimestre dell'anno, che ha limitato la possibilità per le Autorità di continuare ad accumulare risorse provenienti da questa fonte.

Nel 2008, la crescita è diminuita rispetto ai due anni precedenti: si prevede che il PIL aumenti di quasi il 5% durante l'anno. Una delle principali preoccupazioni delle Autorità economiche nel 2008 ha riguardato il controllo dell'inflazione che, secondo i calcoli, supererà il 30%. Per il 2009, è prevista una minore crescita per effetto della diminuzione delle entrate petrolifere⁶⁵. Le Autorità hanno annunciato il mantenimento del tasso di cambio pari a 2.150 "bolívaes" per dollaro.

SITUAZIONE ECONOMICA

Nei primi tre trimestri del 2008, il PIL è aumentato del 5,6% rispetto allo stesso periodo del 2007 per effetto dell'aumento tanto dell'attività non petrolifera (5,9%) quanto di quella petrolifera (4,1%). I settori più dinamici sono stati l'edilizia (7,6%), le comunicazioni (21,3%) ed i servizi personali e comunali (9,1%). I servizi finanziari, che già dal 2003 crescevano ad un tasso di due punti, hanno registrato una contrazione del 5,2%. Nello stesso periodo, la domanda interna ha registrato un rallentamento significativo per effetto della diminuzione sia della formazione lorda del capitale fisso (1,5%) che dell'aumento dei consumi privati (8,3%).⁶⁶ Il volume dell'export relativo a beni e servizi ha continuato a ridursi (0,4%), mentre il volume dell'import di beni e servizi è aumentato del 3,8%, dopo essere cresciuto tra il 2004 ed il 2007 a tassi superiori al 30%.

Nell'ambito dei poteri concessi al Presidente della Repubblica, in virtù di un'apposita legge abilitante, nell'aprile del 2008 il governo ha annunciato la nazionalizzazione dei cementifici che operavano nel paese nonché quella di una importante

⁶⁵ Nel periodo compreso tra gennaio e novembre del 2008, la media del prezzo del paniere di greggio venezuelano è aumentata del 43% rispetto alla media del 2007. Il prezzo medio a novembre è stato di 45 dollari a barile.

⁶⁶ La formazione lorda del capitale fisso ha cominciato a crescere a tassi superiori al 20% già dal primo trimestre del 2004.

impresa metallurgica⁶⁷. Il 31 luglio il Presidente ha annunciato la nazionalizzazione della Banca del Venezuela ed ha promulgato 26 decreti con rango e forza di legge nei seguenti settori: lavoro, produzione e fornitura di alimenti, difesa, pianificazione economica, crediti agricoli, turismo e sviluppo dell'economia popolare. Nel mese di agosto è scaduto il termine stabilito senza che il potere esecutivo e i cementifici nazionalizzati giungessero ad un accordo sul prezzo che si sarebbe dovuto pagare per la nazionalizzazione, per cui il potere esecutivo li ha espropriati.⁶⁸

Il governo ha mantenuto gli accordi per la fornitura di petrolio a diversi paesi, nel contesto dell'Alternativa Bolivariana per l'America Latina ed i Caraibi (ALBA), dell'accordo di cooperazione energetica PETROCARIBE, del Petrosur e degli accordi bilaterali firmati con vari paesi.

Nell'aprile del 2008 è stata promulgata la legge sui contributi speciali relativa ai prezzi straordinari del mercato internazionale degli idrocarburi, in virtù della quale le imprese petrolifere devono pagare un contributo allo Stato se i prezzi del petrolio superano i 70 dollari a barile di greggio Brent. Il pagamento di questa imposta sarà effettuato in base a due aliquote: le imprese dovranno versare il 50% della differenza di prezzo a barile di greggio quando questo superi i 70 dollari ed il 60% quando invece superi i 100 dollari. La liquidazione di questa imposta non sarà fatta in "bolívares", bensì in valuta estera e gli importi così ottenuti saranno destinati al Fondo di Sviluppo Nazionale (FONDEN). Nel mese di giugno il governo ha decretato l'eliminazione dell'imposta per le transazioni finanziarie.

Nei primi sette mesi del 2008, le entrate ordinarie del governo centrale sono cresciute del 14,9%: la diminuzione dell'aumento si spiega con la diminuzione del gettito dell'imposta sul reddito (sia del settore petrolifero che di quello non petrolifero) e con il minore aumento del gettito dell'IVA, dovuto alla riduzione dell'aliquota la cui applicazione è cominciata nel 2007. Ciò si è verificato, nonostante l'aumento significativo del gettito dovuto alle royalties del petrolio. Le spese operative sono aumentate del 40,1% nello stesso periodo e, come risultato di questo processo, si stima che il governo centrale, nel primo semestre dell'anno, abbia avuto un deficit prossimo all'1%.

A partire dal primo gennaio 2008 è entrata in vigore la riconversione monetaria, che è consistita nella eliminazione di tre zeri per il "bolívar" nonché nel cambio di denominazione della moneta in "bolívar fuerte" (Bs.F). A partire dal primo maggio i limiti minimi dei tassi di interesse dei depositi di risparmio e di quelli a scadenza

⁶⁷ La legge abilitante è stata approvata nel febbraio 2007 ed è rimasta in vigore sino al 31 luglio 2008.

⁶⁸ I negoziati per definire gli importi che dovranno essere pagati per il passaggio di proprietà di queste imprese continuano ad essere pendenti.

sono stati elevati, rispettivamente, al 15% ed al 17% e si è stabilito un limite massimo per i tassi di interesse sulle carte di credito (33%). Nel periodo compreso tra gennaio ed ottobre, la media annua dei tassi attivi si è attestata sul 22,9%, mentre i tassi passivi hanno registrato medie del 13,6% e del 15,6% (riferite rispettivamente ai depositi di risparmio ed a quelli a scadenza).

Nel 2008, l'aumento degli aggregati monetari ha avuto un andamento moderato. In termini nominali, nel settembre del 2008 e rispetto al dicembre del 2007, l'M2 e l'M1 sono aumentati rispettivamente dell'11,7% e del 9,9% (27% e 24,3% in relazione al settembre 2007). Il credito interno al settore privato ha registrato un comportamento analogo, dal momento che è cresciuto del 15,6% nel settembre 2008 rispetto a dicembre 2007 (73,5% tra dicembre 2007 e dicembre 2006), per effetto del notevole rallentamento dei crediti commerciali (che sono aumentati del 6%) e del credito al consumo (che è aumentato del 28%).

Le riserve internazionali della Banca Centrale del Venezuela, (incluse le risorse del Fondo di Stabilizzazione Macroeconomica) (FEM) hanno registrato 40.468 milioni di dollari nell'ottobre del 2008. Le Autorità hanno mantenuto i trasferimenti delle riserve internazionali dalla Banca al FONDEN (1.538 milioni di dollari tra febbraio e marzo). Nel mese di maggio è stato costituito il Fondo congiunto cino-venezuelano che ha ricevuto apporti da entrambi i governi.⁶⁹ Il governo sta attualmente portando a termine le trattative per la creazione di una Banca binazionale russo-venezuelana. Sempre nel mese di marzo, le Autorità avevano annunciato l'emissione durante l'anno di "*notas estructuradas*" per un ammontare pari a 1.500 milioni di dollari: in aprile il governo ha lanciato una offerta combinata di "Buoni sovrani internazionali" pari a 3 miliardi di dollari con scadenza nel 2023 e nel 2028. L'emissione finale di questi buoni ha raggiunto un ammontare di 4 miliardi di dollari.

Nel 2008 sono stati mantenuti il tasso di cambio pari a 2.150 "bolívars" per dollaro, il regime di amministrazione delle valute, esistente nel paese dal 2003, e le restrizioni per la fuoriuscita dei capitali⁷⁰. Il 28 gennaio è entrata in vigore la legge sugli illeciti cambiari ed a partire dal 23 giugno le imprese che risultavano registrate fino al giorno 11 di quel mese presso la Commissione per l'Amministrazione delle Valute (CADIVI), sono state esonerate dal rispetto dei requisiti per ottenere valuta destinata all'importazione di beni per un ammontare uguale o inferiore a 50 mila dollari.

Nel gennaio del 2008, la Banca Centrale del Venezuela, insieme all'Istituto

⁶⁹ Questo fondo, che è destinato a finanziare progetti nel paese, è costituito da 6 miliardi di dollari, dei quali 2 miliardi apportati dal Governo della Repubblica Bolivariana del Venezuela e 4 miliardi apportati dal governo della Cina.

⁷⁰ Ciononostante, durante il 2008, c'è stato un aumento importante del tasso di cambio parallelo, che nel mese di novembre superava del 137% il tasso di cambio ufficiale.

Nazionale di Statistica, ha iniziato la pubblicazione dell'indice nazionale dei prezzi al consumo (INPC). Tra gennaio ed ottobre, questo indice è aumentato del 24,7% rispetto al dicembre 2007, per effetto del maggiore aumento del prezzo delle bevande, degli alimenti, della ristorazione, degli hotel, dei servizi medici e di quelli ospedalieri.⁷¹ Nonostante il mantenimento del controllo dei prezzi di un ampio gruppo di beni e servizi, si è verificato un aumento dei casi di mancato rispetto dei controlli, in particolar modo per voci diverse dagli alimenti. L'indice dei prezzi all'ingrosso, nello stesso periodo, è aumentato del 23,5% (26,3% l'indice dei prodotti nazionali e 13,2% quello dei prodotti importati).

L'indice generale delle remunerazioni è aumentato in media del 22,8% nei primi tre trimestri del 2008 rispetto allo stesso periodo del 2007 (21,2% e 26,1% le remunerazioni, rispettivamente, del settore privato e di quello pubblico). Tanto le remunerazioni del settore pubblico quanto i salari minimi hanno avuto un aumento del 30% a partire dal primo maggio. Il tasso di disoccupazione, su base annua, è sceso al 7,7% nello stesso periodo (8,5% nel 2007).

BILANCIA COMMERCIALE

Le esportazioni, pari a 51,7 mld di USD, sono cresciute su base annua del 68,2%, percentuale decisamente positiva rispetto al decremento del 9,2% registrato nel 1° semestre 2007. Il dato è determinato dal sensibile innalzamento dei prezzi del petrolio che ha determinato l'incremento delle esportazioni petrolifere, che con un aumento su base annua del 77,9% si attestano su un valore pari a 48,4 mld di USD.

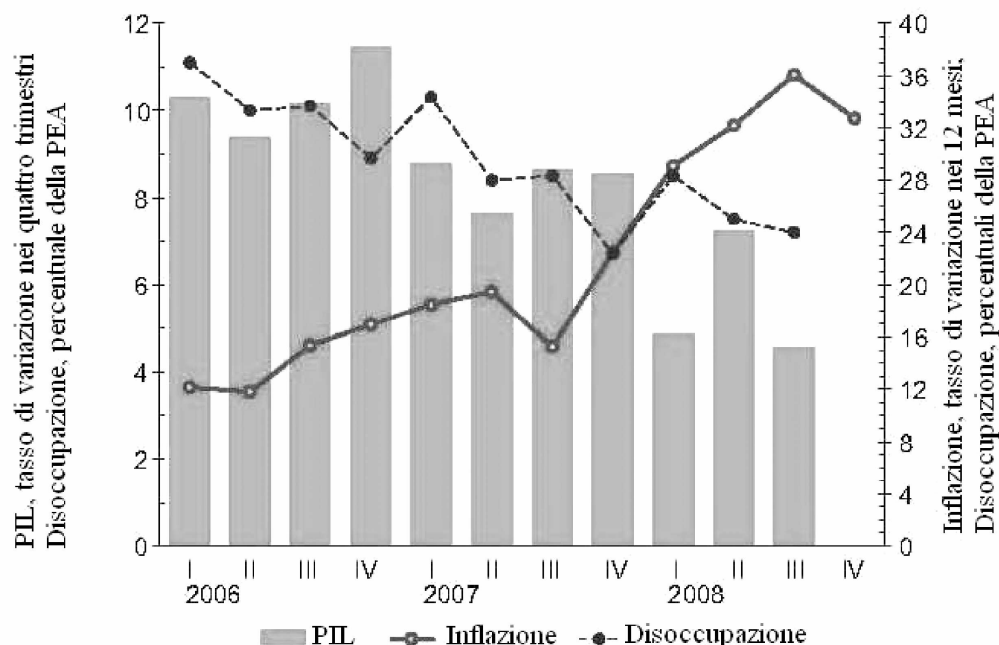
In netto rallentamento le esportazioni non petrolifere, -6,9% per un valore di 3,2 mld di USD.

In crescita – anche se in misura più contenuta – le importazioni le quali aumentano su base annua del 12,6%. L'aumento appare più contenuto rispetto alla tendenza dell'ultimo anno (nel 1° semestre del 2007 l'aumento si attestò sul 42,8%). Si registra una diminuzione delle importazioni di beni capitali non associate al comparto petrolifero a fronte di un aumento di beni finali, destinati sia al settore pubblico che privato.

I dati diffusi dal SIEX indicano che il totale dei nuovi investimenti registrati per il 2007 sono stati pari a 48 milioni di USD, per un totale di 1.276 operazioni approvate.

⁷¹ L'IPC della Regione metropolitana di Caracas ha registrato, nello stesso periodo, un aumento del 25,8% (35,6% tra ottobre del 2006 e ottobre del 2007); il nucleo inflazionistico ha raggiunto, sempre nello stesso periodo, un aumento del 27,2%.

**REPUBBLICA BOLIVARIANA DEL VENEZUELA:
CRESCITA, INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE**



Fonte: Commissione Economica per l'America ed i Caraibi (CEPAL);
sulla base di dati ufficiali

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA

L'interscambio commerciale nel 2008 tra l'Italia ed il Venezuela ha registrato un valore pari a 1.117 milioni di euro ed è rimasto sostanzialmente allo stesso livello dell'anno precedente.

Il saldo della bilancia commerciale ha evidenziato nel 2008 un surplus a favore dell'Italia di circa 399,9 milioni di euro.

Da un'analisi storica dell'ultimo decennio, si rileva che le esportazioni italiane verso il Venezuela da 765 mln di euro del 1999 hanno avuto una notevole flessione nel biennio 2002/2003, scendendo nel corso del 2003 a 268 mln di euro.

Negli anni successivi si è determinato un forte recupero delle precedenti posizioni con valori in costante crescita. Nel 2007 hanno raggiunto 779,9 milioni di euro.

Nel 2008, l'export italiano verso il Venezuela ha subito una leggera contrazione (-2,71%), con un valore di 758,8 milioni di euro.

VENEZUELA: PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

	2006	2007	2008 ^a
Tassi di variazione annui			
Prodotto interno lordo	10,3	8,4	4,8
Prodotto interno lordo per abitante	8,5	6,6	3,1
Prezzi al consumo	17,0	22,5	32,7 ^b
Salario medio reale	5,1	1,2	-4,2 ^c
Liquidità (M1)	83,4	24,6	20,8 ^d
Tasso di cambio reale effettivo ^e	-6,1	-11,0	-17,6 ^f
Percentuale media annua			
Tasso di disoccupazione	10,0	8,4	7,4 ^g
Risultato globale del governo centrale/PIL	0,0	3,0	-1,8
Tasso di interesse passivo nominale	10,1	10,6	15,9 ^h
Tasso di interesse attivo nominale	14,6	16,7	23,0 ^h
Milioni di dollari			
Esportazioni di beni e servizi	66.782	70.838	95.938
Importazioni di beni e servizi	38.503	52.987	55.103
Saldo di conto corrente	27.149	20.001	39.635
Conto capitale e c. finanziario	-22.011	-25.743	-36.135
Bilancia totale	5.138	-5.742	3.500

- a) Stime preliminari
- b) Variazione nei 12 mesi sino a novembre 2008
- c) Stime basate sui dati da gennaio a settembre
- d) Variazione nei 12 mesi fino a ottobre 2008
- e) Un tasso negativo significa un incremento di valore reale
- f) Variazione della media da gennaio a ottobre 2008 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- g) Stime basate sui dati da gennaio a ottobre
- h) Dati su base annua, media da gennaio a novembre

SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE

Le potenzialità economiche del Venezuela si basano sulle risorse energetiche, al quinto posto a livello mondiale con gli attuali livelli produttivi.

Sono attualmente in corso programmi rivolti alla certificazione di idrocarburi nella Falda dell'Orinoco che farebbe assumere in futuro al Venezuela un ruolo mondiale strategico più importante in termini di disponibilità di risorse energetiche.

La nuova gestione delle risorse energetiche del paese consente la disponibilità di importanti risorse finanziarie pubbliche, indirizzate a piani di sviluppo economico nei settori delle grandi opere infrastrutturali, dell'edilizia sociale, aeroportuale, telecomunicazioni, agricoltura, industria mineraria, salute e nuove forme di turismo sociale.

L'Italia gode di un notevole vantaggio competitivo grazie ad una vasta comunità imprenditoriale che ha fornito un contributo fondamentale alla costruzione del Venezuela, ed oggi, integrata nel tessuto economico del paese, rappresenta certamente un importante punto di riferimento per lo sviluppo del Sistema Italia.

Va inoltre evidenziato che le sempre buone relazioni con il Venezuela hanno posto l'Italia su un piano caratterizzato da spiccata affidabilità.

I seguenti settori potrebbero consentire ad entrambi i sistemi dei rispettivi paesi di cogliere le migliori opportunità.

Agroindustria

Secondo l'ultimo censimento agricolo del 1998, la superficie complessiva destinata all'agricoltura in Venezuela è di 30,07 milioni di ettari.

È un settore strategicamente molto importante per l'economia del paese nel quale verranno effettuati notevoli investimenti finanziari.

Nel 2007 sono stati assegnati 6 miliardi di bolívaes fuertes, pari a 2,7 miliardi di USD per il recupero delle infrastrutture agricole, sviluppo dei sistemi di irrigazione, realizzazione di arterie viarie e installazione di laboratori fitosanitari e zoosanitari.

Nel 2007 il "Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras" (MPPAT) ha investito più di 122 milioni di bolívaes fuertes, pari a 56,7 milioni di USD, in sussidi agricoli per sostenere oltre 10 mila produttori di cotone, riso, canna da zucchero, grano e sorgo.

Il governo ha assegnato finanziamenti agricoli per più di 2 miliardi di bolívaes fuertes, pari a 930,2 milioni di USD indirizzati a sviluppare attività di produzione agricola su oltre 422 mila ettari di terreno, favorendo oltre 89 mila piccoli e medi produttori agricoli.

Inoltre sono stati assegnati finanziamenti per circa 106 miliardi di bolívaes fuertes, pari a 49,3 miliardi di USD, per l'acquisizione di macchinari e utensili agricoli.

Risorse nell'ordine di 65,2 milioni di Bolívaes Fuertes, pari a 30,3 milioni di USD, sono stati destinati nel 2008 da parte del "Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras" (MPPAT per finanziare progetti strategici di filiera).

Nel contesto degli obiettivi che il governo si è prefisso di raggiungere con l'attuazione del Programma "Plan Vuelvan Caras Café I", rivolto ai piccoli produttori di caffè, degli Stati Lara, Portuguesa, Trujillo e Barinas, a maggiore vocazione produttiva, l'INAPYMI, Istituto nazionale preposto allo sviluppo delle piccole e medie imprese, ha sottoscritto con la Corporación Venezolana Agraria-Café (CVA-CAFÉ), una linea di credito per un importo di 12,6 milioni di bolívars fuertes, pari a 5,860 milioni di USD, destinata all'acquisto di caffè verde da parte delle industrie di trasformazione,

Il "Café Venezuela" conta con 2 mila 500 produttori ed uno stabilimento di produzione industriale ubicato nel municipio Pampán, Stato Trujillo.

Il Ministero dell'Alimentazione MINAL ha consegnato 30 mila piantagioni certificate di 5 mesi ad agricoltori che contribuiscono alla produzione del tipo "Café Venezuela".

Con il proposito di incrementare la produzione nazionale di cereali ed al fine di raggiungere la autosufficienza del paese, attraverso il Piano "Plan Agroproductivo" il "Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras" (MAT) ha investito un miliardo di bolívars fuertes, pari a 465 milioni di USD, provenienti dal settore pubblico e privato, per sostenere, migliorare e sviluppare la coltivazione di granturco su circa 700 mila ettari di terreno.

I programmi di sviluppo del progetto includono la realizzazione di 10 nuovi stabilimenti di trasformazione di mais, tra cui uno stabilimento a Urachiche, Stato Yaracuy ed a Caicara nella città di Maturín, Stato Monagas.

Il "Plan Agroproductivo" è dotato complessivamente di 9 miliardi di bolívars fuertes, pari a 4,1 miliardi di USD ed ha come obiettivo primario incrementare la produzione agricola nazionale e soddisfare la domanda caratterizzata da un continuo aumento dei consumi.

Il "Plan Agroproductivo" include iniziative di recupero e di sviluppo di terreni fertili e la successiva assegnazione ai coltivatori che lavorano e vivono sul territorio.

Gli attuali piani di sviluppo indirizzati verso il settore agricolo offrono ottime opportunità alle aziende del settore agroindustriale.

Petrolio

L'Ente Petrolifero Statale Petróleos de Venezuela PDVSA è l'organismo pubblico che gestisce le risorse petrolifere venezuelane sia in forma diretta che attraverso altre imprese associate.

I piani di sviluppo di PDVSA sono tracciati nel "Plan Siembra Petrolera 2005-2030", strutturato in 6 grandi progetti di sviluppo la cui esecuzione è prevista in due fasi: la prima abbraccia il periodo 2005-2012 e la successiva il periodo 2012-2030.

Nella prima fase gli investimenti in programma raggiungeranno un valore pari a circa 56 miliardi di USD: il 70% a carico dell'Ente Petrolifero Statale Venezuelano PDVSA e il rimanente 30% a carico di società private.

I principali progetti sono i seguenti:

- 1) **Proyecto Magna Reseva**, destinato alla quantificazione e certificazione delle riserve di idrocarburi esistenti nella Fascia Petrolifera del bacino del fiume Orinoco.

La "Corporación Venezolana del Petróleo" (CVP), filiale di PDVSA gestisce il Progetto "Orinoco Magna Reseva", con il quale si sta cercando di quantificare e certificare riserve per circa 200 miliardi di barili di petrolio che dovranno consentire al Venezuela di raggiungere una riserva complessiva di oltre 300 miliardi di barili trasformandolo nel paese con le più grandi riserve di idrocarburi liquidi al mondo.

- 2) **Progetto Orinoco**, destinato allo sviluppo della Falda petrolifera del bacino del fiume Orinoco.

Sono stati delimitati 4 campi (Boyaca, Junin, Ayacucho e Carabobo) suddivisi complessivamente in 27 blocchi di circa 500 Km² ognuno, che daranno origine a programmi di sviluppo gestiti da imprese miste a capitali pubblici e privati. Il governo venezuelano, attraverso la compagnia petrolifera statale PDVSA, utilizzerà le ingenti riserve di petrolio pesante situate nella Falda Petrolifera del bacino del Fiume Orinoco per promuovere lo sviluppo economico e sociale del paese.

Gli interventi in programma prevedono la creazione di una grande città al nord del fiume Orinoco, che richiederà la costruzione di arterie viarie e linee ferroviarie, nonché lo sviluppo di progetti nei settori dell'agricoltura e dell'allevamento, nel settore del cotone e della pesca.

La Falda petrolifera dell'Orinoco dovrà rappresentare il volano per lo sviluppo sociale, industriale economico e tecnologico del paese: a tale riguardo il governo venezuelano intende mettere in atto un "Piano Maestro per lo Sviluppo Continuo", rivolto alla realizzazione di organici progetti multisettoriali.

La società venezuelana PDVSA intende investire nel settore petrolifero 7,2 miliardi di USD per incrementare e raggiungere, nei prossimi cinque anni, l'ambiziosa quota di produzione nazionale di 5,8 milioni di barili di greggio al giorno (al momento la produzione si aggira attorno ai 3 milioni b/g).

- 3) **Progetto Delta-Caribe**, che ha come obiettivo lo sviluppo di programmi indirizzati all'estrazione del gas Offshore nelle seguenti aree: nella Piattaforma Delta Amacuro, sul versante atlantico della costa venezuelana; nelle acque loca-

lizzate al nord dello Stato Sucre, ad oriente del Venezuela; nelle prossimità delle Penisola di Paria.

Gli investimenti richiesti per questi progetti si attestano sui 16 miliardi di USD, da gestire nel periodo 2005-2012, con un obiettivo di produzione di 11,5 miliardi di piedi cubici di gas al giorno.

Attraverso il Progetto Delta-Caribe si conta di poter sopperire al deficit di gas che presenta il paese, stimato a circa 1,5 milioni di piedi cubici al giorno.

Il Venezuela dispone di riserve di gas certificate di 150 mila miliardi di Piedi Cubici, che ne fanno l'ottavo paese al mondo con le maggiori riserve e con ulteriori riserve da certificare di 196 miliardi di Piedi Cubici, di cui 50% nelle aree Offshore.

La maggior parte delle riserve di gas del Venezuela sono ubicate al Nord e a Nord-Ovest del paese, nelle coste della piattaforma continentale del mare del Caraibi e dell'Oceano Atlantico, con una estensione di oltre i 500 mila Km².

- 4) **Progetto Refinación**, che ha come obiettivo aumentare la capacità di raffinazione in Venezuela attraverso la costruzione di 3 nuovi stabilimenti di raffinazione del petrolio pesante ed extrapesante:

- Cabruta (con una capacità di 400 mila barili al giorno di petrolio extrapesante);
- Batalla de Santa Inés (con una capacità di 50 mila barili al giorno);
- Caripito (con una capacità di 50 mila barili al giorno destinati alla produzione di asfalto).

- 5) **Progetto Infrastrutture**, che ha come obiettivo la costruzione di polidotti per garantire a tutto il territorio nazionale la fornitura di combustibili.

Tra questi progetti, vanno rilevati: l'Interconexión Oriente-Occidente (ICO), il gasdotto Barbacoa-Margarita, l'ampliamento del sistema della rete di connessione di Anaco-Puerto La Cruz (Jose), Anaco-Puerto Ordaz, il sistema di trasporto Norte-Llanero ed il sistema di gasdotto Costa Afuera-Tierra.

- 6) **Progetto Integrazione**. L'accordo di cooperazione energetica "Petrocaribe", unitamente agli accordi denominati "Petrosur" e "Petroandina", formano parte dell'iniziativa "Petroamérica" finalizzata all'integrazione energetica dei paesi latinoamericani nel quadro del Progetto "Alternativa Bolivariana para la América" (ALBA), ispirato ai principi di solidarietà e complementarietà delle risorse da parte dei paesi aderenti agli accordi di cooperazione.

I 3 progetti sono indirizzati all'integrazione energetica delle Regioni Caraibiche, Andine e dei paesi del Sudamerica.

Petrolchimica

L'industria petrolchimica si basa sulle ingenti risorse petrolifere del paese.

L'impresa statale "Corporación Petroquímica de Venezuela (PEQUIVEN)", è

stata incaricata di realizzare il “Plan Estratégico Nacional Petroquímico 2005-2010”, dotato di investimenti complessivi di 12 miliardi USD. Persegue i seguenti obiettivi: aumentare la capacità di produzione nazionale dell’industria petrolchimica da 11,5 a 32 milioni di tonnellate all’anno; incrementare l’uso del gas naturale da 450 a 1.350 milioni di piedi cubici al giorno; consolidare lo sviluppo di 7 importanti complessi petrolchimici del paese.

L’impresa statale “Corporación Petroquímica de Venezuela Pequiven” avrà il compito di favorire lo sviluppo di altri settori economici strategici come l’agricoltura ed il settore industriale delle materie plastiche.

Salute

Lo sviluppo del settore salute è indirizzato ad assicurare a tutti gli strati sociali della società venezuelana un diritto di base considerato fondamentale.

Il governo venezuelano ha deciso di dedicare ingenti investimenti finanziari al settore.

Gli attuali programmi vengono orientati alla ristrutturazione e realizzazione di strutture ospedaliere ed al potenziamento e rinnovo delle dotazioni tecnologiche.

L’obiettivo principale è il consolidamento del “Sistema Nacional Público de Salud”, in grado di offrire l’assistenza sanitaria estesa a tutto il territorio nazionale.

La prima tappa di questa iniziativa ha coinciso con l’avvio nel 2003 della “Misión Barrio Adentro I”.

Il programma si basa sulla realizzazione di una rete di ambulatori ubicati nelle aree più povere della società, per portare assistenza medica alla popolazione più disagiata.

Importante rilevare la collaborazione sanitaria con Cuba che ha permesso al personale medico cubano di operare nelle strutture dei Barrios Adentro.

L’attuale fase del Programma Barrio Adentro II prevede l’integrazione della Rete ambulatoriale dei Barrios Adentro alle cliniche popolari, Centri di Diagnosi Integrale (CDI) e le Sale di Riabilitazione Integrale (SRI).

Le fasi successive Barrio Adentro III e Barrio IV prevedono rispettivamente la ristrutturazione e la costruzione di nuovi ed importanti poli ospedalieri.

Alla luce del considerevole impegno del governo venezuelano – che ha deciso di dedicare al rinnovo delle strutture e delle apparecchiature degli ospedali pubblici risorse per circa un miliardo di dollari – esistono concrete interessanti possibilità di intervento per gli imprenditori del settore.

Secondo il Ministero per la Salute, sono stati effettuati ad oggi investimenti nell’ordine dei 450 milioni di USD destinati all’acquisizione di attrezzature mediche e circa 930 milioni di USD per la dotazione di strutture ospedaliere in tutto il territorio nazionale, nell’ambito della fase III del programma Barrio Adentro.

Edilizia

Da alcuni anni il governo, attraverso il “Ministerio Popular para la Vivienda y Hábitat” (MINVIH), ha posto in essere progetti destinati a coprire il deficit esistente nel paese, che attualmente si stima attorno a 1,8 milioni di unità abitative.

Si segnalano il progetto “Misión Villanueva”, che ha affiancato, a partire da settembre del 2006, la “Misión Hábitat y Vivienda”.

La “Misión Villanueva” prevede la realizzazione di diversi complessi residenziali, tra cui:

- la città “El Camino de los Indios”, nello Stato Vargas. Il progetto prevede, attraverso l’impresa mista cubano-venezuelana “Alba Bolivariana”, la costruzione di 20 mila case in un terreno sito nelle prossimità del viadotto n. 2 dell’autostrada Caracas-La Guaira. Si stima che accoglierà 20 mila famiglie provenienti dai quartieri più disagiati della zona;
- il polo abitativo “Barrio Tamanaco”, una delle micro città che formeranno parte del grande progetto Ciudad de Mariches nel quale si prevede abiteranno quasi 1.200 famiglie, che dimorano in quartieri disagiati;
- la costruzione, nelle prossimità della linea 4 della Metropolitana di Caracas (trtto Capuchinos–Zona Rental), di 350 appartamenti di cui beneficeranno 1.750 persone.

La società “Petrocasa”, della Corporazione statale “Corporación Petroquímica de Venezuela” Pequiven, sta eseguendo un programma di costruzione di 60 mila unità abitative all’anno.

Il programma edilizio prevede una nuova struttura produttiva che includerà 3 nuovi stabilimenti, ubicati rispettivamente nella parte sud occidentale del paese, all’interno dello Stato Apure, nell’area occidentale dello Stato Trujillo e nel Delta Amacuro, zona orientale del paese.

Miniere

L’industria mineraria venezuelana si basa su una ricchezza di riserve di minerali metallici come alluminio, antimonio, rame, stagno, ferro, manganese, mercurio, nichel, oro, piombo, titanio, uranio e zinco e minerali non metallici come le argille bianche, le pietre arenarie siliciche, asbesto amianto, barite, caolino, carbone, calcare, quarzo, diamanti, pietre dolomitiche, feldspati, fosfati, diatomite, magnesite, talco e gesso.

La distribuzione delle risorse minerarie è diffusa su tutto il territorio nazionale.

Il ferro, con riserve certe di 4 miliardi di tonnellate, e la bauxite, con riserve certe di 320 milioni di tonnellate, sono presenti nello Stato Bolívar.

Il Venezuela conta su riserve di 10 miliardi di tonnellate di carbone, che si estraggono dalle miniere di Lobatera nello Stato Táchira, dalle miniere di Naricual e

di Fila Maestra nello Stato Anzoátegui, e dalle miniere di Paso Diablo nel Guasare dello Stato del Zulia.

Il salgemma proviene dai depositi sotterranei ubicati nelle penisola Araya, nello Stato Sucre, dai depositi Los Olivitos ad Ancón de Iturre, nello Stato del Zulia, e dai depositi Las Cumaraguas, nello Stato Falcón.

Si stimano riserve di rocce fosfatiche pari a circa 2.720 milioni di tonnellate, che vengono utilizzate dall'industria petrolchimica per la produzione di fertilizzanti negli stabilimenti localizzati nello Stato del Táchira e nello Stato Falcon.

Il nicel viene estratto dai giacimenti di Lomas de Hierro nello Stato Aragua.

Il manganese proviene dalle riserve dello Stato Bolívar, nelle aree di Upata, di Guacuripia, di Cerro San Cristóbal al nordovest del fiume Botanamo e nelle prossimità del fiume Aro.

I minerali radioattivi sono presenti nella Sierra de Perijá e Amazonas.

Abbondano anche giacimenti di minerali non metallici: argilla, arenie silicee, il calcare e la dolomite, che hanno consentito la creazione di fabbriche di cemento tra cui segnaliamo El Yacual e Cotúa nello Stato Sucre, e Pertigalete nello Stato Anzoátegui, il caolino, il feldspato, il gesso e grandi quantità di granito, marmo, arena, materia prima utilizzata nell'industria edile.

I giacimenti di diamanti, sono localizzati nello Stato Bolívar.

Da alcuni anni, nell'ambito delle linee guida per lo sviluppo economico del paese formulate dall'attuale governo, le concessioni per l'esplorazione e l'estrazione delle risorse minerarie sono entrate in un processo di revisione da parte dello Stato.

Attualmente, lo Stato ha dato circa 357 concessioni per lo sviluppo produttivo delle risorse minerarie in una area di estensione di più di 630 mila ettari.

Dai nuovi programmi emergono importanti opportunità per lo sviluppo di nuovi accordi di cooperazione internazionale indirizzati ad una nuova gestione delle risorse minerarie in Venezuela.

Enfasi speciale viene messa nel modello di accordo per le nuove concessioni: lo Stato venezuelano riceverà il 40% degli utili, il 20% verrà redistribuito alle comunità locali, mentre il restante 40% spetterà all'investitore privato che si farà carico degli investimenti.

Nello specifico esistono ampie possibilità di cooperazione nel settore dello sviluppo delle risorse aurifere in Venezuela.

I giacimenti di oro sono localizzati negli Stati Bolívar e Amazonas, e rappresentano il 12% delle riserve mondiali.

Anche per il settore aurifero il governo ha iniziato una fase di rinegoziazione delle concessioni attualmente nelle mani dei soggetti privati nazionali e stranieri.

INDICE

Introduzione	pag. 3
<i>Ambasciatore Paolo Bruni, Segretario Generale IILA</i>	
<u>PRIMA PARTE</u>	5
PRIMO CAPITOLO	
CEPAL - Le PMI nel labirinto delle politiche	
<i>Carlo Ferraro – Giovanni Stumpo</i>	9
SECONDO CAPITOLO	
BID - Il sostegno del Gruppo BID alle PMI 2003-2008	
<i>Mónica Romis – Claudio Cortellese – Alfredo Giró Quinke</i>	37
TERZO CAPITOLO	
CAF - Le micro, medie e piccole imprese: strumenti per un'agenda di sviluppo integrale dell'America Latina	
<i>L. Enrique García, Presidente Ejecutivo CAF</i>	83
QUARTO CAPITOLO	
SELA - Programma SELA-IBERPYPE e relativo impatto in America Latina e nei Caraibi: opportunità offerte alle piccole e medie imprese	
<i>José Rivera Banuet, Segretario Permanente SELA</i>	95
QUINTO CAPITOLO	
BCIE - Programmi per le micro, piccole e medie imprese (MPMI)	
<i>Dipartimento di Sviluppo e Competitività</i>	135
SESTO CAPITOLO	
SIMEST - SIMEST partner delle imprese italiane in America Latina e Caraibi	
<i>Ing. Massimo D'Aiuto, Amministratore Delegato SIMEST</i>	159

SECONDA PARTE

CEPAL / AMBASCIATE-UFFICI ICE in America Latina

PROFILI ECONOMICI PER PAESE E SETTORI DI INTERESSE PER LE IMPRESE ITALIANE	171
– ARGENTINA	173
– BOLIVIA	189
– BRASILE	197
– CILE	210
– COLOMBIA	218
– COSTA RICA	227
– CUBA	233
– ECUADOR	239
– EL SALVADOR	247
– GUATEMALA	254
– HAITI	261
– HONDURAS	266
– MESSICO	273
– NICARAGUA	290
– PANAMA	296
– PARAGUAY	304
– PERÙ	312
– REPUBBLICA DOMINICANA	319
– URUGUAY	325
– VENEZUELA (REPUBBLICA BOLIVARIANA DEL VENEZUELA)	332

“STAMPA 3” snc
00143 Roma - Via del Colle della Strega, 49/51
Tel. / Fax 06.5917592 r.a. - E-mail: stampa3@hotmail.it